

*Міністерство освіти і науки України  
Східноєвропейський університет  
економіки і менеджменту*

***Вісник  
Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту***

*Науковий журнал*

***СЕРІЯ  
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ***

*Заснований у серпні 2007 року*

***№ 2 (6), 2009***

Черкаси 2009

Свідоцтво про державну реєстрацію  
ЧС №549 від 21.08.2007.

Рекомендовано до друку вченою радою  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту,  
протокол № 3 від 22 жовтня 2009 р.

Засновник: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту  
Видавець: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту  
Адреса: вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036, Україна

**Постановою президії ВАК України від 02 липня 2008 року № 1-05/6  
журнал визнано науковим фаховим виданням**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

**Почесний редактор**, д-р техн. наук, проф., засл. діяч науки і техніки  
України, академік Інженерної академії України, президент університету **Р.А.  
Аблязов**

Головний редактор, д-р екон. наук, проф. **В.К. Васенко**

Заступник редактора, канд. екон. наук, проф., засл. економіст України  
**Б.П. Дмитрук**

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф., академік АЕН України **А.В.  
Гриньов**,

д-р екон. наук, проф., академік АЕН України  
**І.І. Кукурудза**,

д-р екон. наук, проф. **В.Ф. Медведєв**,

д-р техн. наук, проф. **І.С. Задорожний**,

канд. екон. наук, доцент **І.П. Шульга** (відповід. секретар)

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

© Вісник Східноєвропейського університету  
економіки і менеджменту, 2009  
Серія: економіка і менеджмент



## ЗМІСТ

### **Економіка і організація**

Мазуренко О.В. Формування первинної пропозиції на ринку м'яса.....	4
Васенко В.К., Дяченко О.Г. Формування продовольчої безпеки як пріоритетний напрям розвитку аграрного сектора .....	11
Дмитрук Б.П. Кадрові проблеми інтеграційного процесу України до СОТ .....	21
Аблязова О.М. Аналіз ефективності діяльності коопзаготпрому Черкаського району споживчого товариства.....	27
Озаріна О.В., Соколова К.В. Управління зовнішніми зобов'язаннями країни в кризових умовах .....	35
Опалько В.В. Кластерний аналіз бідності.....	44
Гужвенко С.М. Наукові основи сучасного стратегічного планування розвитку агропромислового виробництва.....	52
Луценко Н.О. Роль системного підходу у процесі аналізу еколого-економічної системи в контексті сталого розвитку.....	62
Андрусак Н.О. Динаміка виробництва овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області.....	67
Устік Т.В. Формування соєвих сировинних зон як один із дієвих заходів до підвищення економічної ефективності галузей сільського господарства .....	75

### **Фінанси і кредит**

Васенко В.К. Сучасний стан і перспективи податкової політики України.....	85
Шульга І.П. Роль моделі організації фінансового ринку України у класифікації фінансових посередників.....	96
Светлова Н.М. Стан та перспективи фінансових ресурсів підприємств теплових мереж в умовах глобалізації.....	110
Стернюк І.Ю. Ризики фінансової діяльності учасників фінансового ринку .....	120
Сухонос С.Л. Ринок перестраховування України: проблеми та тенденції розвитку .	128
Зачосова Н.В. Законодавче встановлення нормативів діяльності компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування як основа формування їх економічної безпеки.....	135
Осадча Т.І., Осадчий Є.С. Ефективне функціонування власного капіталу та забезпечення стійкості банку .....	148

### **Інвестиції і ринок**

Гриньов А.В., Покатаєва К.П. Пряме іноземне інвестування в Україні у контексті світової кризи .....	158
Шара Є.А. Концепція комплексного моделювання розвитку інвестиційного клімату центрального регіону України .....	166

### **Сучасний менеджмент**

Драган О.І. Корпоративні об'єднання підприємств у м'ясній промисловості .....	173
Чорна М.В. Особливості сучасних теорій управління підприємствами .....	183
Дубровська Є.В. Теоретичні засади керованості дебіторської заборгованості .....	191

### **Проблеми маркетингу**

Блудова Т.В., Дьячук І.В. Оцінка ефективності промоційної діяльності власної торгівельної мережі виноробного підприємства .....	199
Щербань В.М. Організаційне та змістовне обґрунтування маркетингової інноваційної діяльності.....	206
Гохберг О.Ю. Рекламний бізнес: сутність, сучасні особливості, проблеми визначення .....	218

<b>Вимоги до оформлення статей.....</b>	<b>226</b>
---	------------



# ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ

УДК 338.439.5:637.5

*Мазуренко О.В.,*

*к.е.н., провідний науковий співробітник  
ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН*

## ФОРМУВАННЯ ПЕРВИННОЇ ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ М'ЯСА

*Проаналізовано сучасний стан ринку м'яса та формування на ньому первинної пропозиції. Виокремлені чинники, що гальмують розвиток галузі. Запропоновані заходи щодо забезпечення його стійкого розвитку в Україні.*

***Ключові слова:** ринкова економіка, ринок м'яса, первинний попит, первинна пропозиція, економічний механізм, цінова політика.*

### ВСТУП

В Україні на початку 90-х років, була прийнята модель ринкової економіки, заснована на лібералізації економічних відносин, перш за все системи ціноутворення, відходу держави від регулювання міжгалузевих зв'язків.

Поширеним стало розуміння ринкових відносин і ринку як системи, що передбачає на вільну купівлю-продаж, яка виключає будь-яке державне регулювання. Переважаючим став підхід до формування структури суб'єктів ринку, за якого стверджувалося, що на вільному ринку можуть ефективно функціонувати лише приватні власники.

Однак практика переконливо свідчить, що доцільною є багатоукладна структура ринку, оскільки створюються умови для конкурентного середовища, суб'єктом ринку може бути будь-який власник: приватний, колективний, кооперативний, державний.

Практика переходу до ринку в сфері аграрного виробництва довела недосконалість і неприйнятність ряду положень та методів формування ринкової економіки. Як виявилось, необхідним є поєднання саморегулювання ринку з державним і рівноправність участі на ринку суб'єктів усіх форм власності, визначення пріоритетів на кожному етапі розвитку агропромислового виробництва, а також матеріальне та фінансове забезпечення їх реалізації.

Через недооцінку цих положень сучасний агропромисловий комплекс України характеризується скороченням обсягів виробництва, нестійким його станом, розвитком негативних соціально-економічних процесів.

Значні зміни у структурі суб'єктів ринку відбуваються внаслідок зменшення обсягів виробництва в сільськогосподарських

підприємствах, що призвело до зниження товарності сільського господарства. Змінилися канали реалізації продукції. Адаптуючись до умов ринку, сільськогосподарські товаровиробники організовують власну базу переробки продукції. За останні роки погіршився стан м'ясопереробних підприємств, які порівняно з 1990 роком набагато скоротили обсяги випуску продукції.

Функціонування продовольчого ринку базується на основних економічних законах, на основі яких відбувається формування ринкової ціни, завдяки якій має врівноважуватися попит і пропозиція, збалансовуватися обсяги й асортимент товарів, що значно впливає на розвиток виробництва та є регулятором діяльності господарюючих суб'єктів. Оскільки ринок будь-якого виду сільськогосподарської продукції є складовою ринку продовольства, він обов'язково має підпорядковуватися цим законам [1-5].

Дослідженням цього питання займалися Андрійчук В.Г., Месель-Веселяк В.Я., Пасхавер Б.Й., Саблук П.Т., Топіха В.І. та ін.

Ринок сільськогосподарської продукції характеризується певними особливостями, однією з яких є присутність на ньому первинного і похідного попиту та позиції [6]. Попит споживачів на харчові продукти вважається первинним, а попит на певний вид сільськогосподарської продукції, яка використовується для виготовлення необхідного споживачеві продукту, похідним.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

З переведенням вітчизняної економіки на ринкові засади сформувався комплекс складних проблем, однією з яких є необхідність збільшення обсягів виробництва продукції, зокрема м'яса, підвищення його ефективності та прибуткового ведення як об'єктивної потреби будь-якої системи господарювання. Ця проблема посідає центральне місце у процесі вибору перспективних напрямів розвитку агропромислового комплексу.

Завдання, що ставить перед собою автор у статті, такі:

- розглянути питання формування первинної пропозиції на ринку м'яса;
- коротко викласти результати досліджень з питання попиту та пропозиції м'яса на ринку;
- дати аналіз окремих аспектів проблеми незадовільного стану пропозиції м'яса на ринку України;
- сформувати авторський погляд на дану проблему.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Важливою складовою ринку сільськогосподарської продукції є ринок м'яса, без стабілізації якого неможливе гарантування



продовольчої безпеки держави, поліпшення життя населення. Його функціонування визначальною мірою залежить від обсягів споживання м'яса та продуктів його переробки населенням, тобто від попиту на цю продукцію, який ми розглядаємо з двох сторін: перша – забезпечення фізіологічних потреб людини, друга – купівельна спроможність населення. Найперший обов'язок кожної держави – створити умови для забезпечення фізіологічних потреб людини в продуктах харчування. Однак, в Україні склалася ситуація, за якої в усіх категоріях господарств зменшується поголів'я худоби та птиці, разом з цим скорочуються обсяги виробництва м'яса. А це в свою чергу впливає на обсяги споживання м'яса і продуктів його переробки. При науково обґрунтованій раціональній нормі – 80 кг його споживається на одну особу лише 45,7 кг

Стосовно купівельної спроможності, то в Україні спостерігається складна ситуація, зумовлена економічною, соціальною та політичною нестабільністю, порушенням економічних зв'язків, спадом виробництва, інфляцією, що призвело до зниження платоспроможності населення та, відповідно, до зниження обсягів споживання сільськогосподарської продукції і зокрема м'ясної.

Первинна пропозиція на ринку м'яса формується під впливом низки чинників, а саме: культури та технології ведення галузей тваринництва, ресурсного потенціалу, фінансового стану підприємств, рівня життя сільського населення тощо. Тобто, від ефективної діяльності сільськогосподарських товаровиробників, які займаються вирощуванням худоби та птиці.

За роки аграрних перетворень значно зменшилися обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема тваринницької, попит на робочу силу, доходи сільського населення, несвоєчасно виплачується заробітна плата тощо. Основною сферою діяльності та джерелом доходів для більшості сільських сімей стали господарства населення. Вони виявилися найбільш стабільною формою господарювання, що протягом багатьох років стримують спад виробництва сільськогосподарської продукції і за умов безробіття забезпечують трудову зайнятість сільського населення. Функціональне призначення цих господарств полягає в задоволенні потреб сільських сімей у продуктах харчування. Частина виробленої продукції споживається безпосередньо в господарстві, решта реалізується на споживчих ринках. Ці господарства утримують значну частку худоби та птиці, таким чином в них формується частина первинної пропозиції м'яса.

Отже, з діяльністю цих господарств тісно пов'язані продовольча безпека країни, розв'язання соціальних проблем на селі, одержання грошових доходів сільським населенням. Крім того, вони були і залишаються важливою складовою ринку м'яса.

Значне скорочення поголів'я худоби та птиці, зменшення їх продуктивності в сільськогосподарських підприємствах є наслідком їх складного фінансово-економічного стану, відсутності реального управління економікою та справжнього господаря на селі. У переважній більшості цих господарств виробництво м'яса є збитковим.

У 2007 р. порівняно з 2005 р. поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 18,7 %, виробництво (вирощування) – на 13,1 %. Витрати на 1 т приросту збільшилися на 14,7 % порівняно з 2006 р. і становили 10029,2 грн. (рис.1). Середні ціни реалізації живої маси у 2006 р., проти попереднього року знизилися на 11,8 %, у 2007 р. зросли на 8,4 % порівняно з 2006-м. (рис.4, табл.1). Вирощування та реалізація великої рогатої худоби у сільськогосподарських підприємствах України залишаються збитковими. Рівень збитковості у 2006 р. становив 38,4, у 2007 році – 41,0 %.

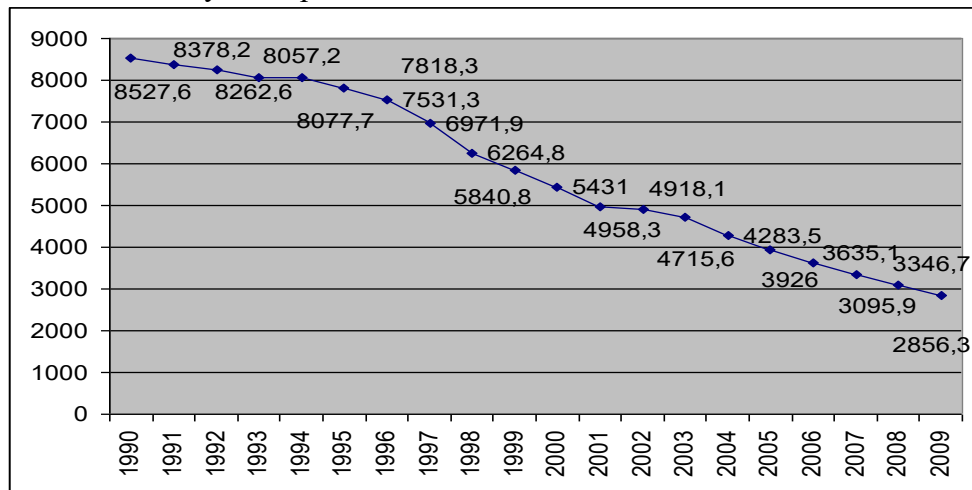


Рис. 1. Поголів'я корів (1990-2009рр.)

Стосовно галузі свинарства, то у 2007 р. і порівняно з 2005 р. середньорічне поголів'я свиней збільшилося на 38,5 %, виробництво (вирощування) – на 51,2 %, реалізація – на 81,5 %, середньодобові прирости зросли на 9,0 % (рис.2). Порівняно з 2006 р. ці показники зросли та становили відповідно 10,9 %, 15,9 %, 32,4 % і 4,5 %. Витрати на вирощування 1 т свиней у живій масі у 2007 р. порівняно з 2005 р. збільшились на 11,8 %, порівняно з 2006 р. – на 11,2 % і досягли 8782,2 грн. Середня реалізаційна ціна живої маси свиней знизилася за 2005 – 2007 рр. на 28,7 % і становила 6711,6 грн./т. (рис.4, табл.1). У 2006 р. збитковість виробництва свинини становила 9,2 %, у 2007 р. стрімко зросла до 27,6 %.

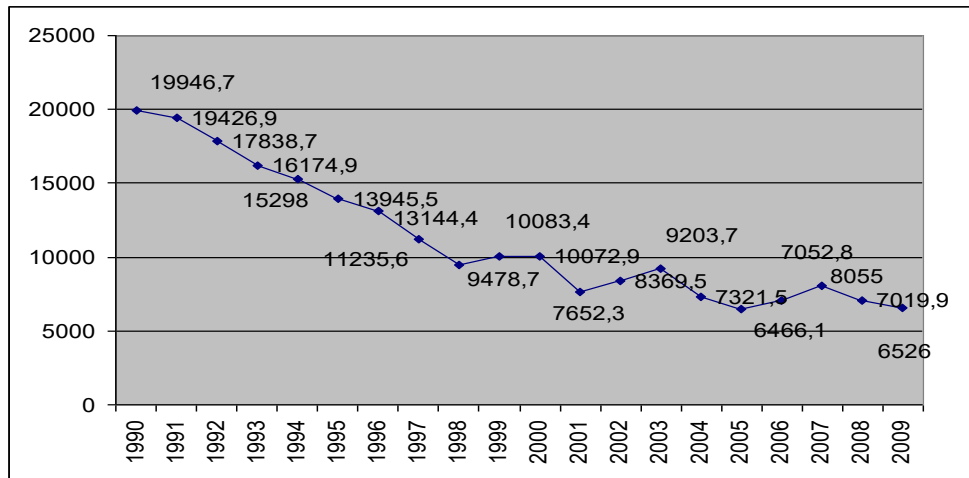


Рис. 2. Поголів'я свиней (1990-2009рр.)

У галузі птахівництва у 2007 р. порівняно з 2005 р. поголів'я птиці збільшилося в 1,4 рази, виробництво (вирощування) – в 1,6 рази. У 2007 р. воно зменшилося на 0,3 % проти 2006 р. (рис.3). Середньодобові прирости у 2007 р. зросли проти 2005-го і становили 29 г/добу. Витрати на виробництво 1 т приросту птиці збільшилися на 24,9 % порівняно з 2006 р. і становили 4856,0 грн. Вирощування та реалізація птиці сільськогосподарськими підприємствами в переважній більшості областей залишаються збитковими (рис.4, табл.1). В цілому по Україні у 2007 р. отримали збиток від реалізації 1 т птиці на м'ясо в сумі 1393,0 грн.

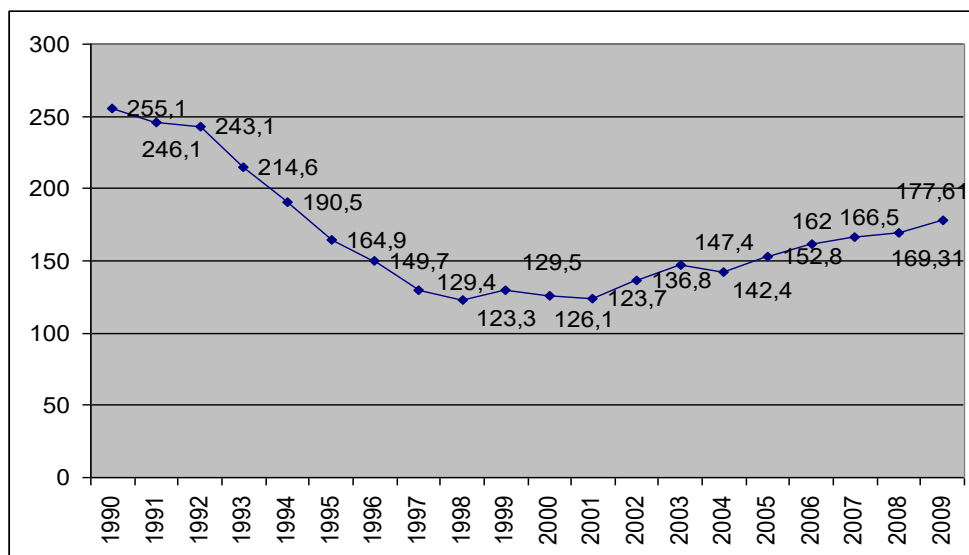


Рис. 3. Поголів'я птиці (1990-2009рр.)



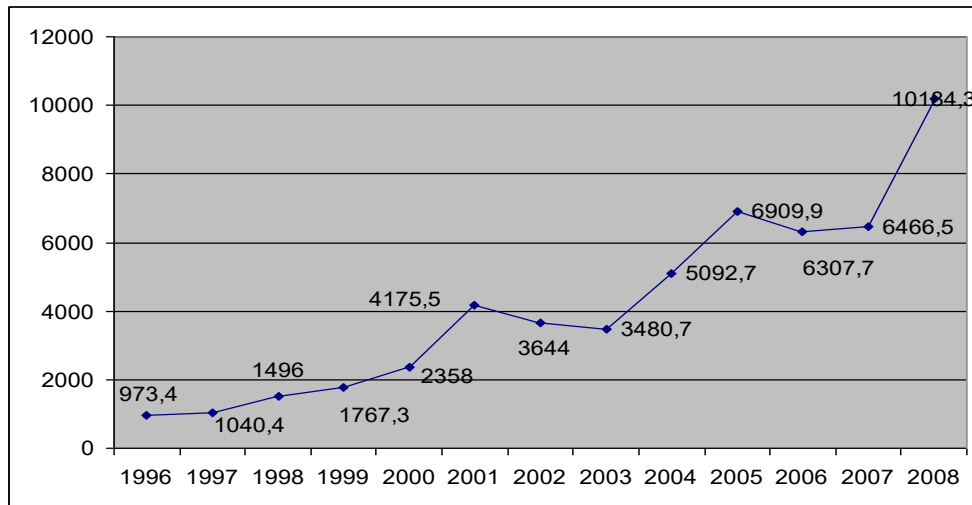


Рис. 4. Середні ціни реалізації худоби та птиці у живій вазі

Разом зі скороченням поголів'я зменшилися й обсяги вирощування худоби та птиці. Слід також звернути увагу й на порушення балансу між обсягом вирощування й реалізації худоби та птиці. За останні роки обсяги реалізації живої маси тварин є більшими, ніж вирощування. Тенденція до перевищення обсягів реалізації м'яса порівняно з обсягами його вирощування є загрозовою, що свідчить про згорання галузі. В цілому по Україні у 2007 р. отримали збиток від реалізації 1 т птиці на м'ясо в сумі 1393,0 грн.

Таблиця 1

**Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %**

Роки	Продукція тваринництва	М'ясо великої рогатої худоби	М'ясо свиней	М'ясо птиці
1991	33,9	43,9	36	2,6
1992	76,1	131,2	95,4	32
1993	56,7	88	67	13,4
1994	15,7	29,8	31	-2,3
1995	-16,5	-19,8	-16,7	-18,4
1996	-39,7	-43,1	-42,1	-32,8
1997	-54,3	-61,5	-57,4	-44,9
1998	-49,9	-59,3	-47,4	-43,4
1999	-46,6	-57,9	-51	-45,5
2000	-33,8	-42,3	-44,3	-33,2
2001	-6,6	-21,4	-7,2	-1,7
2002	-19,8	-40,5	-16,9	-1,1
2003	-18,8	-44,3	-33	11
2004	-11,3	-33,8	-14,4	3,8
2005	5	-25	14,9	24,9
2006	-11	-38,4	-9,2	12,1
2007	-13,4	-41	-27,6	-19
2008	0,1	-24,1	0,3	-11,3



## ВИСНОВКИ

Для забезпечення стійкого розвитку в Україні ринку м'яса має діяти економічний механізм, заснований на поєднанні державного регулювання та саморегулювання, здійсненні збалансованої цінової, кредитної та податкової політики. Через відсутність такого механізму в Україні не вигідно виробляти м'ясо. Цим в основному і пояснюється масовий забій та зниження продуктивності тварин, скорочення попиту на нову, високоефективну сільськогосподарську техніку, зменшення виробництва обладнання для переробної промисловості, в багатьох випадках недостатній рівень використання досягнень науково-технічного прогресу. Негативні тенденції в розвитку сільськогосподарського виробництва призвели до спаду обсягів виробництва продуктів харчування для населення, загострення питання продовольчої безпеки України.

Системою економічних заходів, що сприятимуть підвищенню ефективності, доцільно передбачити державну підтримку, й насамперед сільськогосподарських товаровиробників. Її слід спрямувати на інтенсифікацію ведення тваринництва, нарощування продуктивності тварин, здешевлення виробництва продукції, запровадження податкових пільг. Такий підхід дасть змогу значною мірою підвищити ефективність ринку м'яса в Україні.

## SUMMARY

*A modern market of meat and forming on him of primary suggestion condition is analyzed in the article, measures are offered on providing of his steady development in Ukraine.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект // Економіка АПК. - 2004. - № 3. - С. 29-35.
2. Месель-Веселяк В.Я., Мазуренко О.В. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / За наук. ред. П.Т. Саблука. - К., 2004. - 198 с.
3. Пасхавер Б.Й. Продовольчий аспект подолання бідності // Економіка України. - 2004. - № 10. - С.71-76.
4. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку. - К.: ІАЕ УААН, 2002. - 190 с.
5. Топіха В.І. Формування ринку тваринницької продукції в Україні: проблеми і перспективи. - Миколаїв: МДАУ, 2004. - 221 с.
6. Серова Е.В. Аграрная экономика. - М.: ГУ ВШЭ, 1999. - 480 с.



УДК 338.43(477)

*Васенко В.К., д.е.н., професор*

*Дяченко О.Г., ст. викладач*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

*Визначена суть продовольчої безпеки. Виокремлені чинники, які впливають на формування продовольчої безпеки. Запропоновані заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України.*

*Ключові слова: продовольча проблема, національна безпека, продовольча безпека, аграрний сектор, агропромисловий комплекс, продукти харчування, система агробізнесу, природно-ресурсний потенціал, землеробство, сільськогосподарські угіддя.*

### **ВСТУП**

Надійне забезпечення країни продовольством має стратегічне значення, оскільки від цього залежать її не лише продовольча, але й національна безпека.

У наші дні продовольча проблема повністю не розв'язана ні в Україні, ні в світовому господарстві.

Для України проблема продовольчої безпеки набуває особливої гостроти, що пов'язано з подіями в ХХ столітті, протягом якого народ нашої держави пережив кілька революцій, війн, голод у 30-х і 40-х роках, черги за продуктами у 80-х роках, радіоактивне забруднення значної території країни внаслідок Чорнобильської аварії, відсутність повноцінного харчування у більшій частини населення через бідність у 90-х роках минулого століття.

Соціально-економічна безпека України, її суверенітет, конкурентоспроможність аграрного сектора визначається насамперед рівнем продовольчої безпеки. Тільки аграрний сектор, як складова національної економіки, здатний задовольнити населення України продовольством. Тому його розвиток завжди був у центрі уваги суспільства і його інституту – держави.

Постає питання розробки наукових засад формування системи продовольчої безпеки країни, яка відповідає принципам функціонування ринкової економіки і яка, як пріоритет агропродовольчої політики держави, має визначати напрями її здійснення.

На актуальність проблеми формування продовольчої безпеки, як пріоритетного напрямку розвитку аграрного сектора, вказують численні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема праці Гойчука О.І. [1], Суперсона В.І. [2],



Власова В.І. [3], Хорунжого М.Й. [4], Юрчишина В. [5], Гайдуцького А.П. [6], Саблука П. Т. [7], Лайко П. А. [8].

Аналіз робіт вітчизняних і закордонних вчених з проблем продовольчої безпеки показує, що напрацювання зроблені, але ці дослідження не мали на меті забезпечення безпосередньо продовольчої безпеки. В сучасних умовах збільшується роль обґрунтування і становлення ринку земель сільськогосподарського призначення, фінансових аспектів проблеми, економічної та грошової оцінки земель, ефективного використання земельних ресурсів і формування раціонального землекористування.

В науковій літературі все ще недостатньо приділяється уваги комплексному дослідженню проблем продовольчої безпеки України і її регіонів в умовах багатокладної економіки.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є обґрунтування заходів щодо забезпечення продовольчої безпеки України та її регіонів.

Розкриття даної теми передбачає розв'язування наступних завдань:

- встановити суть продовольчої безпеки
- проаналізувати та виявити чинники, які впливають на формування продовольчої безпеки;
- запропонувати заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

В аграрному секторі економіки формується основна частина продовольчих ресурсів і майже 75% роздрібного товарообігу, що визначає рівень продовольчої безпеки країни, яка передбачає забезпечення населення країни повноцінними продуктами харчування. Продовольча безпека залежить від стану національного агропромислового комплексу та його підтримки державою. Проте затяжний кризовий стан у галузі агропромислового комплексу, зумовлений відсутністю державної аграрної політики, став причиною погіршення забезпечення населення продуктами харчування, створивши соціальну напругу в суспільстві. Вищезгадана криза аграрного сектора перш за все пояснюється макроекономічними факторами і позначається на всіх галузях економіки.

Ситуація, що склалася в сільськогосподарському виробництві, потребує нових нетрадиційних підходів до її розв'язання, які б передбачали формування продовольчої безпеки як пріоритетного напрямку розвитку аграрного сектора економіки.

Розвиток аграрного сектора має здійснюватись на основі таких принципів, методів та форм господарської діяльності, які за умови кризової ситуації можуть забезпечити продовольчу безпеку.

Продовольча безпека є важливою складовою економічної безпеки і має кілька рівнів: глобальний, національний, на рівні соціальних груп, сімей, окремої особи.

Національну продовольчу безпеку в широкому розумінні слід розглядати, на нашу думку, як стан економіки, а у більш вузькому значенні – як гарантовану здатність держави на принципах самозабезпечення основними базовими продуктами та їх економічної і фізичної доступності, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, задовольняти потреби населення в особі кожного громадянина продуктами харчування в необхідному обсязі, асортименті і якості на рівні, що забезпечує здоров'я та розвиток особи.

Продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток.

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Надійність забезпечення продовольчої безпеки полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства (відсутність валюти, зростання цін, ембарго тощо).

Від стану агропромислового комплексу безпосередньо залежить рівень продовольчої безпеки України. Нині в АПК зосереджено більше половини виробничих фондів, виробляється близько 50 % ВВП, дві третини товарів народного споживання, працює майже 40 % населення.

На тлі руйнації агропромислового комплексу та його ресурсного потенціалу відбувається зниження рівня продовольчої безпеки. Низька віддача природно-ресурсного потенціалу, який використовується у сільському господарстві пояснюється насамперед відсутністю ефективного власника, безгосподарним ставленням до землі, недосконалими технологіями виробництва, недотриманням науково-обґрунтованих норм ведення землеробства, хибною практикою максимального залучення земель до обробітку, недостатнім внесенням мінеральних добрив, необґрунтованою ціновою політикою, відсут-



ністю достатньої кількості сільськогосподарської техніки та її низькою якістю, невиконанням природоохоронних заходів.

Не може не викликати стурбованості значна розораність сільськогосподарських угідь, яка сягнула 80 % і значно перевищує цей показник у США та західноєвропейських країнах. Понад 3,5 млн. гектарів сільськогосподарських угідь забруднено радіонуклідами і майже 65 тис. гектарів взагалі виведено із землекористування. Щорічно з розораних схилів з кожного гектара змивається 30-40 тонн ґрунту, а з земель під просапними культурами 100-200 тонн. Таким чином щорічно з ґрунтом виноситься 11 млн. тонн гумусу, 0,4 млн. тонн фосфору, 7 млн. тонн калію, що в 2,3 рази більше, ніж вноситься з добривами. Нині ерозією уражено 18 % території України.

Значно впливають на загострення кризової ситуації вкрай недостатні обсяги капіталовкладень у розвиток агропромислового комплексу, соціальної сфери села.

В Україні існують значні регіональні відмінності у середньодушовому споживанні продуктів харчування. Також спостерігається значне коливання вартості окремих продуктів у різних регіонах України.

Гойчук О.І. [9] запропонувала класифікацію рівнів продовольчого споживання, яка дає можливість відслідковувати існуючий стан продовольчої безпеки, порівнюючи його з пороговими значеннями параметрів.

I рівень – катастрофічний – передбачає добове споживання на одну особу 1500-2000 ккал, що характеризує хронічне недоїдання (за даними ФАО, за добового споживання менше 1520 ккал настає голод). До речі, раціон прожиткового мінімуму в Україні для непрацездатного населення нині становить 2008,9 ккал.

II рівень – критичний – середньодобове споживання в межах 2000 - 2500 ккал на душу населення достатнє для подолання хронічного недоїдання, існування на межі виживання і забезпечення простого відтворення народонаселення.

III рівень – мінімальний (пороговий) – середньодобове забезпечення в межах 2500-2800 ккал на душу населення передбачає наявність обсягів продовольчих ресурсів, які виключають можливість появи голоду і забезпечують зростання народонаселення. II і III рівні слід розглядати також при плануванні забезпечення населення продовольством у надзвичайних (кризових) умовах.

IV рівень – достатній – середньодобове споживання перебуває в межах 2800-3600 ккал на одну людину, однак воно не збалансоване за елементами харчування, тобто продовольчих ресурсів достатньо для стабільного споживання, але вони не забезпечують здоровий спосіб життя і зростання його тривалості.

V рівень – раціональний (нормативний) – середньодобове

споживання коливається в межах 3200-3600 ккал на одну особу за обов'язкового збалансування раціону по білках, вітамінах та інших важливих компонентах. Нормативні показники такого харчування слід використовувати як базу для всіх соціально-економічних розрахунків на державному рівні в умовах нормально функціонуючої економіки.

VI рівень – оптимальний – середньодушкове споживання, що відповідає V рівню, не лише збалансоване за найважливішими харчовими компонентами, а й передбачає споживання екологічно чистих продуктів харчування. Таке споживання підвищує якість життя населення, покращує його здоров'я і збільшує середню по країні тривалість життя.

VII рівень – стратегічний – досягнення такого продовольчого забезпечення для всіх соціальних груп населення, яке дає можливість комплексно удосконалювати та розвивати особистість людини, максимально продовжувати її активну життєдіяльність, розширюючи межі сучасної природної тривалості життя.

Індекси, що характеризують забезпеченість продуктами харчування, % до попереднього року наведені в табл.1.

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що в 2007 році виробництво продукції сільського господарства зменшилось порівняно з попереднім роком на 5,6%, проте завдяки зміні структури виробництва та збільшенню товарності сільськогосподарської продукції забезпечено приріст виробництва продуктів харчування на 10%.

Таблиця 1

**Індекси, що характеризують забезпеченість продуктами харчування, % до попереднього року\***

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7	8
Індекси виробництва продукції сільського господарства	110,4	101,1	90,0	119,7	99,9	102,5	94,4
Індекси виробництва продуктів харчування	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7	110,0	110,0
Індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції	111,3	102,5	112,0	119,8	120,9	124,4	124,3
Індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції	105,0	86,6	120,6	105,7	108,1	102,4	138,0
Індекс витрат населення на продукти харчування	98,9	110,6	115,5	123,8	138,0	116,5	125,9

\*Джерело: Лазарева О.В. Формування продовольчої безпеки як пріоритетний напрям розвитку аграрного сектора / О.В. Лазарева // Вісник аграрної науки Причорномор'я".-2009.-Випуск 1(48).- С.88

В цілому за досліджуваний період спостерігається підвищення індексу витрат на виробництво сільськогосподарської продукції,





причиною чого певною мірою є подорожчання вартості використання виробничих ресурсів (палива, добрив, запасних частин), послуг сторонніх організацій та інших затрат, які є складовими собівартості продукції. При цьому в 2003 та 2007 роках темпи росту цін на продукцію аграрного сектора випереджали темпи росту витрат на виробництво продукції, чим і пояснюється отримання в зазначених роках рентабельності на рівні 12,6 та 19,3% відповідно.

Індекси цін по Україні та Черкаській області у 2001–2007 рр. (грудень до грудня попереднього року, відсотків) наведено на рис.2

Особливе занепокоєння викликає те, що в раціонах населення для збалансованого харчування не вистачає продуктів навіть до норм, встановлених Міністерством охорони здоров'я для непрацездатних громадян на кризовий період економіки.

За даними департаменту макроекономіки стан продовольчої безпеки виглядає наступним чином (табл.2)

#### Індекси споживчих цін

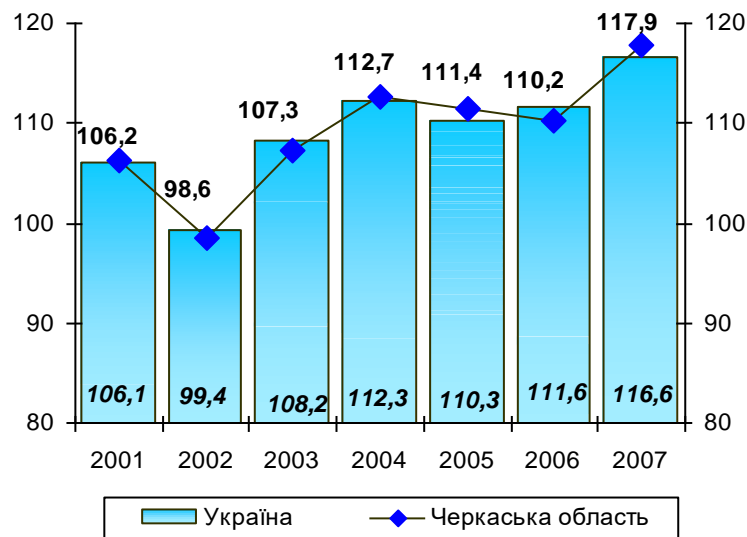


Рис. 2 Індекси цін по Україні та Черкаській області у 2001–2007 рр.  
(грудень до грудня попереднього року, відсотків)

Існуючий стан споживання продовольчих товарів не відповідає вимогам нормального відтворення робочої сили в Україні. Особливо небезпечним є недоїдання для здоров'я дітей, виробництво продуктів для яких здійснюється вкрай незадовільно.





Таблиця 2

## Стан продовольчої безпеки\*

Показники, одиниця виміру	Порогові значення	Фактичні значення		Динаміка нормалізованих значень	
		I пів. 2007	I пів. 2008		
1	2	3	4	5	
<b>Продовольча безпека</b>					
Добова калорійність харчування людини, тис. ккал	не менше 2,5	2,94	2,94*	↕	безпечна зона
Споживання (за рік/особа)**:					
- м'яса та м'ясопродуктів, кг	не менше 83	58,8	61,2	↑	небезпечна зона
- риби та рибопродуктів, кг	не менше 20	25,2	27,6	↑	безпечна зона
- молока та молочних продуктів, кг	не менше 380	256,8	255,6	↓	небезпечна зона
- яєць, шт	не менше 290	228,0	228,0	↕	небезпечна зона
- цукру, кг	не менше 38	39,6	43,2	↑	безпечна зона
- картоплі, кг	не менше 124	94	95	↑	небезпечна зона
- овочів та баштанних, кг	не менше 161	72,0	73,0	↑	небезпечна зона
- фруктів, ягід, горіхів та винограду (без переробки на вино), кг	не менше 90	48,0	50,4	↑	небезпечна зона
- олія та інші рослинні жири	не менше 13	20,4	20,4	↕	безпечна зона
- хлібу та хлібопродуктів, кг	не менше 101	121,2	122,4	↑	безпечна зона
Виробництво зерна на одну особу за рік, тонн	не менше 0,8	0,63	0,63*	↕	небезпечна зона

\*Джерело: [http://me.kmu.gov.ua/file/link/126755/file/Ekbez\\_I\\_08.doc](http://me.kmu.gov.ua/file/link/126755/file/Ekbez_I_08.doc)

Недостатня вітамінна забезпеченість організму є причиною поширення полівітамінозів, які супроводжуються зниженням захисних властивостей організму, головними болями, втомою, подразливістю, погіршенням уваги, зниженням працездатності людини, що є основою для розвитку та прогресування інших захворювань, пов'язаних з несприятливими умовами. Для профілактики багатьох захворювань, збереження здоров'я та генофонду нації необхідне повноцінне харчування населення.

\* внаслідок відсутності даних за I півріччя 2008 р. у розрахунку використано дані за 2007 рік

\*\* за даними вибіркового обстеження домогосподарств



Неспроможність людей прогнати себе, сім'ю вкрай негативно впливає на соціально-політичну ситуацію в Україні, викликає роздратування, озлобленість. Останні можуть спровокувати соціальний вибух, що особливо небезпечно в період становлення Української держави.

Роль держави полягає у забезпеченні необхідних потреб населення в харчових продуктах, у досягненні збалансованого раціону харчування (білки, жири, вуглеводи, вітаміни та інші поживні речовини). Тенденція зниження калорійності спожитих продуктів свідчить про істотну загрозу продовольчій безпеці України.

Вирішити проблему продовольчої безпеки неможливо без застосування передових технологій, розвитку фермерських господарств, якомога повніших збирання, збереження та переробки врожаю, використання нових форм маркетингу, переходу до нових методів управління, створення ефективної системи підготовки та перепідготовки кадрів. Необхідно розробити і здійснювати стратегію, спрямовану на створення ефективної системи агробізнесу, яка б включала і приватні господарства, і корпоративні агропромислові об'єднання і нові форми фермерських кооперативів, і спеціальні продовольчо-економічні зони. Важливе значення для сільського господарства та харчової промисловості має залучення передових зарубіжних технологій.

Надзвичайно важливе значення для здоров'я нації має забезпечення населення якісною питною водою. Значна частина населення в Україні використовує для своїх повсякденних потреб неякісну воду, що загрожує здоров'ю нації. Жителі 800 сіл користуються привізною питною водою. Слід зазначити, що поверхневі води України є (відповідно до методу оцінки якості) дуже забрудненими. Прогнозні ресурси підземних вод питної якості становлять 22,5 млрд куб. метрів на рік і розподілені на території України вкрай нерівномірно.

Важко переоцінити роль Дніпра у забезпеченні водою населення, сільського господарства та промисловості, оскільки у його басейні проживає 24 млн. чоловік та сконцентровано 45 % загального обсягу промислового виробництва. В зв'язку з цим потенційну небезпеку для продовольчої і загалом національної безпеки України становить можлива навмисна екологічна агресія чи ненавмисне забруднення (отруєння) цієї водної артерії, яка бере свій початок за межами України. Це може призвести до масового отруєння та загибелі людей, тварин, виведення з обігу величезних площ земель. Тому відповідні державні органи повинні забезпечити надійну охорону і екологічне оздоровлення Дніпра.

Забезпеченню продовольчої безпеки України сприятиме здійснення таких заходів:

- розробка та прийняття концепції продовольчої безпеки України та Закону України "Про забезпечення продовольчої безпеки України";
- державна підтримка вітчизняного агропромислового виробництва;
- розробка системи індикаторів продовольчої безпеки і доведення їх до відома відповідних міністерств, відомств та органів державної влади;
- створення механізму продовольчого забезпечення найбільш вразливих верств населення і особливо багатодітних сімей;
- передбачення механізму продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ситуації заборгованості по заробітній платні та інших соціальних виплатах.

Дослідження процесу формування продовольчої безпеки як пріоритетного напрямку розвитку аграрного сектора економіки дозволило зробити висновок, що можливості розв'язання проблеми забезпечення населення продовольством безпосередньо пов'язані з вирішенням питань в агропромисловій сфері економіки України та її регіонів.

Підтримання на достатньому рівні продовольчої безпеки сприятиме проведенню реформ, становленню і зміцненню Української держави.

## **ВИСНОВКИ**

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Продовольча безпека – це невід'ємна складова економічної та національної безпеки держави. Аналіз робіт вітчизняних і закордонних вчених з проблем продовольчої безпеки показує, що напрацювання зроблені, але ці дослідження не мали на меті забезпечення безпосередньо продовольчої безпеки;
2. В аграрному секторі економіки формується основна частина продовольчих ресурсів і майже 75% роздрібного товарообігу, що визначає рівень продовольчої безпеки країни, яка передбачає забезпечення населення країни повноцінними продуктами харчування;
3. Продовольча безпека залежить від стану національного агропромислового комплексу та його підтримки державою;
4. Проблема продовольчої безпеки в сучасних умовах вимагає до себе особливої уваги, що пов'язано з негативними чинниками, які впливають на її стан. Нині показники, що характеризують споживання продуктів харчування населенням України і визначають рівень її продовольчої безпеки, знизилися до критичної межі. Існуючий стан споживання продовольчих товарів не



- відповідає вимогам нормального відтворення робочої сили в Україні;
5. Вирішити проблему продовольчої безпеки неможливо без застосування передових технологій, розвитку фермерських господарств, якомога повніших збирання, збереження та переробки врожаю, використання нових форм маркетингу, переходу до нових методів управління, створення ефективної системи підготовки та перепідготовки кадрів;
  6. Підтримання на достатньому рівні продовольчої безпеки сприятиме проведенню реформ, становленню і зміцненню Української держави. Створення продовольчої безпеки країни - державна справа, а держава - це кожен її громадянин.

### **SUMMARY**

*In the article certainly essence of food safety; found out factors which influence on forming of food safety; measures are offered on providing of food safety of Ukraine.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека: структура та критерії забезпечення / О.І. Гойчук // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - №12 (30). - С.119-129.
2. Суперсон В.І. Продовольча безпека в умовах реформування аграрного сектора України / В.І. Суперсон // Аграрна наука і освіта. - 2002. - Т.3 - № 1-2.- С. 105-111.
3. Власов В.І. Глобалізація і глобальна продовольча проблема / В.І Власов // Економіка АПК. – 2004. - №1. - С.15-22.т
4. Хорунжий М.Й. Продовольча безпека: соціально-економічна суть, стан і показники / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК.- 2003.- №6. - С. 146-152
5. Юрчишин В. До проблеми розробки продовольчої (аграрно-продовольчої) доктрини України / В. Юрчишин // Економіка України. - 2007. - № 10. - С.4-11.
6. Гайдуцький А. П. Продовольча проблема в умовах глобалізації та залучення іноземних інвестицій у світове сільське господарство / А.П. Гайдуцький // Економіка АПК. - 2004. - №9. - С. 50 - 58.
7. Саблук П. Т. Світові проблеми забезпечення людства продовольством та місце України у їх вирішенні / П.Т. Саблук // Економіка і прогнозування. - 2008. - №3. - С. 9 - 20.
8. Лайко П. А. Продовольча безпека в Україні та світі / П.А. Лайко // Економіка АПК. - 2004. - №9. - С. 8 - 14.
9. Гойчук О.І. Збалансований раціон харчування як необхідна умова продовольчої безпеки / О.І. Гойчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я - Миколаїв. 2003. - Вип. 4. (24). - С.51-58.



УДК 339.52(477):331.108(477)

*Дмитрук Б. П., к.е.н., професор  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **КАДРОВІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ УКРАЇНИ ДО СОТ**

*Проаналізовано переваги вступу України до СОТ, економічний і торговий режими до і після вступу. Обґрунтована доцільність і необхідність підготовки спеціалістів, здатних працювати в умовах інтеграції, вирішувати гострі питання адаптаційного періоду.*

***Ключові слова:** Світова організація торгівлі, торгово-економічні відносини, якість продукції, розширення експорту, дефіцит кваліфікованих кадрів, підготовка і перепідготовка кадрів, конкурентоспроможність, потенційні втрати і ризики.*

### **ВСТУП**

Інтеграція України в систему світового господарства – це необхідний і нагальний процес зближення економіки країни з національними господарствами країн світового співтовариства.

Можна виділити три основних блоки передумов, реалізація яких створює сприятливі умови щодо включення економіки України в систему світового господарства:

- системна ринкова трансформація;
- реструктуризація економіки;
- відкритість економіки.

Головним слід вважати перший блок, що передбачає систему трансформації економіки: від тоталітарно-директивної – до ринкової; від ізоляціонізму – до відкритості; від командно-адміністративної – до ліберально-соціальної моделі суспільства.

В Україні формуються економічні, інституційні, матеріальні й інші передумови для поступового включення її економіки у світові господарські процеси.

Набуття Україною членства в СОТ є базовим елементом її інтеграції в Європейський та світовий політико-економічний і правовий простір, важливою умовою подальшої участі в глобалізаційних процесах, світовій торговельній системі, ринках капіталів і робочої сили, істотним чинником подальшого розвитку економічних реформ.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Світова організація торгівлі – це єдиний інститут, що займається розробкою та впровадженням глобальних правил торгівлі між країнами. Головна її мета – спрямування торговельно-економічних відносин сторін та підвищення життєвого рівня населення країн-членів



цієї організації, забезпечення повної зайнятості та постійного збільшення реального доходу й ефективності попиту [1].

Сьогодні СОТ це: 152 країни світу (з 192), понад 95% обсягу світової торгівлі, близько 85% світового валового внутрішнього продукту (ВВП) та понад 85% населення світу. При цьому майже 30 країн перебувають у стадії переговорного процесу про вступ до СОТ [2].

Україна заявила про своє прагнення стати членом Світової організації торгівлі ще в 1993 р. Але за ці роки далі розмов справа не рухалась. Серйозні зрушення відбулися тільки у 2005 р., коли парламент прийняв основний пакет «гармонізаційних» законів (законодавство України було гармонізовано з вимогами СОТ на 90%) [3].

Після реорганізації ГАТТ/СОТ процес вступу інших країн відбувся досить швидко (табл. 1) і чисельність членів «торгового клубу» в 2005 р. становила 149 країн.

Таблиця 1

**Динаміка формування Світової організації торгівлі**

№ п/п	Країни та митні території – члени СОТ	Термін вступу	Кількість членів СОТ	У % до підсумку
1.	Країни-члени СОТ, які набули членства в СОТ автоматично, будучи членами ГАТТ 1947 і учасниками Уругвайського раунду	з 1 січня 1995 р.	76	50,0
2.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 1995 р.	36	23,6
3.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 1996 р.	16	10,5
4.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 1997 р.	4	2,6
5.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 1998 р.		
6.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 1999 р.	2	1,3
7.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 2000 р.	5	3,3
8.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 2001 р.	3	2,0
9.	Митні території, що приєдналися до СОТ	протягом 2002 р.	1	0,7
10.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 2003 р.	2	1,3
11.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 2004 р.	2	1,3
12.	Країни, що приєдналися до СОТ	протягом 2005 р.	2	1,3
13.	Країни, що приєдналися до СОТ	2006	1	0,7
14.	Країни, що приєдналися до СОТ	2007	1	0,7
15.	Країни, що приєдналися до СОТ	2008	1	0,7
	Всього	-	152	100

Як свідчить досвід країн, які вступили до СОТ, у перший рік – два вони втрачають у зростанні ВВП. Однак потім цей показник зростає на 10-20% швидше, ніж до вступу в організацію [5]. Але це можливо лише за умови наявності висококваліфікованих спеціалістів на усіх рівнях управління. Вже в період підготовки вступу до СОТ відчувався

гострий дефіцит кадрів, здатних успішно працювати в нових умовах. Гостро дискутуючи питання про доцільність та готовність вступу України до СОТ поза увагою, на наш погляд, держави, Міністерства освіти, багатьох місцевих органів влади залишилися питання підготовки та перепідготовки кадрів.

Проблеми входження України в систему міжнародних договорів про вільну торгівлю розглядаються в працях багатьох вчених-економістів, зокрема Домулена І.І. [6], який детально розглядає правові документи, що лежать в основі СОТ, організаційно-технічні питання роботи цієї організації, перші підсумки її діяльності, приєднання до СОТ, як одне із центральних питань зовнішньоекономічної діяльності.

У колективній монографії Циганкової Т.М., Олефір А.О., Фурсова О.В., Вовчак Д.А., Жеваго А.В. та ін. [2] досліджено передумови, стан та перспективи розвитку інститутів, правил та інструментів Світової організації торгівлі.

Функціонування глобальної системи торгівлі розглядається в контексті уніфікованих правил міжнародної торгівлі товарами, послугами та інтелектуальною власністю, а також сучасного інституційного базису та процесуальних механізмів. Особливу увагу приділено інвестуванню, конкурентній політиці, охороні навколишнього середовища.

Саблук Г.Т., Фесина А.А., Власов В.І. та ін. [1] досліджують сучасний стан АПК України, підтримки сільськогосподарських товаровиробників у світлі концептуальних положень СОТ. Іншими розроблені рекомендації щодо оцінки заходів регулювання виробництва сільськогосподарської продукції і продовольства для зовнішньоекономічної діяльності АПК та продовольчої безпеки країни після вступу України до СОТ.

Разом з тим, у сучасній науковій літературі недостатньо розкриті переваги та наслідки членства України у Світовій організації торгівлі, хто реалізовуватиме ці переваги при гострому дефіциті кваліфікованих спеціалістів, здатних професійно вести міжнародні переговори, що володіють багатьма іншими тонкощами переговорного процесу, виконувати повсякденну, багатогранну роботу.

*Мета статті* – обґрунтувати доцільність та напрямки підготовки і перепідготовки кваліфікованих кадрів, зданих працювати і вирішувати питання в період адаптації України до нових умов торгівлі.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

5 лютого 2008 р. в Женеві підписано протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Протокол підписали президент України В.Ющенко і генеральний директор СОТ П. Ламі.

Переговорний процес України з країнами-членами організації, який тривав майже 15 років, успішно завершено. З 16 травня 2008 р., після ратифікації Верховною Радою протоколу про вступ до СОТ,





Україна стала її повноправним членом [4]. Це позитивно вплине на розвиток торгово-економічних відносин з ЄС, сприятиме інтеграції України в Європейський економічний простір, підвищенню конкурентноздатності вітчизняної продукції за рахунок:

- 1) якості продукції;
- 2) розширення експорту;
- 3) вдосконалення технології виробництва.

Участь в СОТ дозволить вітчизняним товарам отримати більш вільний доступ на ринки інших країн, а іноземним товарам – на українські.

У табл. 2 сформульовані основні проблеми, на яких акцентують увагу прибічники і супротивники приєднання до СОТ [5].

Таблиця 2

**Торговий та економічний режим до і після вступу України  
у Світову організацію торгівлі**

До вступу в СОТ	Після вступу в СОТ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- дискримінаційне відношення до українських товарів на зовнішніх ринках;</li> <li>- обмежений доступ виробника до комплектуючих і сировини;</li> <li>- обмежені можливості експорту;</li> <li>- обмежений вибір товарів та послуг;</li> <li>- загроза торгової ізоляції;</li> <li>- обмежені можливості вирішення торгових спорів;</li> <li>- недостатня розвиненість транспортної інфраструктури;</li> <li>- втручання адміністративних органів в управління економікою;</li> <li>- обмежені надходження до Державного бюджету;</li> <li>- негармонізованість законодавства з міжнародними правилами торгівлі;</li> <li>- недостатній доступ до інформації для українських інвесторів;</li> <li>- несприятливий інвестиційний клімат, вивіз капіталу, офшорні деінвестиції;</li> <li>- збільшення технологічного розриву між українською економікою та економікою розвинутих країн;</li> <li>- технологічно відсталі підприємства, збиткові виробництва, неплатежі в бюджет;</li> <li>- режим керування діловим середовищем, що спонукає до порушення закону;</li> <li>- нерозвиненість банківської системи і всього ринку послуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отримання кращих, у порівнянні з існуючими, та недискримінаційних умов для доступу української продукції на іноземні ринки;</li> <li>- доступ до більш дешевих комплектуючих та сировини, а для населення – доступ до більш дешевих товарів і послуг;</li> <li>- зростання експорту з країни та створення передумов для зони вільної торгівлі;</li> <li>- відвернення загрози торгівельно-економічної ізоляції;</li> <li>- прийняття системи найбільш ефективних правил, котрі забезпечують підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та конкурентноздатності економіки;</li> <li>- набуття Україною статусу повноправного учасника міжнародної торгівлі;</li> <li>- більш стабільні правила в економіці всередині країни;</li> <li>- реальний попит на товари та послуги;</li> <li>- посилення конкуренції, що формує ринки;</li> <li>- створення сприятливого клімату для іноземних інвестицій;</li> <li>- при вирішенні спорів;</li> <li>- отримання можливості застосування багатосторонніх механізмів, передбачених нормами СОТ;</li> <li>- розвиток транспортної інфраструктури;</li> <li>- обмеження адміністративного втручання в управління економікою країни;</li> <li>- підвищення загальної ефективності економіки;</li> <li>- збільшення надходжень до бюджету;</li> <li>- покращення добробуту населення.</li> </ul>

Після вступу України до Світової організації торгівлі щорічний приріст ВВП зростатиме на 1,5-1,7% [5]. Але досягти успіхів, в тому





числі і від вступу до СОТ, країна зможе лише при наявності висококваліфікованих спеціалістів, керівників, організаторів різних рівнів управління. Гасло «Кадри вирішують все» було актуальним завжди, але воно особливо актуальне сьогодні, в період після вступу і адаптації України до умов роботи в цій організації. Відчувається гострий дефіцит кадрів, які досконало володіють правовою Конституцією СОТ і особливостями роботи цієї організації, здатних успішно працювати як в державних, так і приватних установах, підприємствах і фірмах, об'єктивно оцінювати переваги, недоліки, виклики, ризики, пов'язані з інтеграцією.

Після приєднання до системи світової торгівлі Україні потрібні не просто спеціалісти відповідного профілю, а фахівці особливого вишколу як на підприємницькому, районному, обласному, так і на урядовому рівнях.

Такі фахівці мають володіти системою теоретичних знань та практичних навичок щодо сучасних моделей і методів формування та реалізації міжнародної торгівлі. Вони повинні вміти професійно вести міжнародні переговори, зокрема володіти технологіями багатосторонніх торговельних переговорних раундів і багатьма іншими тонкощами зовнішньоекономічної роботи. Такі спеціалісти повинні досконало володіти іноземними мовами країн, в яких вони працюватимуть, знати їх закони, культуру, традиції, релігію, правила етикету тощо.

У більшості країн-членів СОТ відсутні посольства, в деяких навіть представництва України, будь-яка виробнича інфраструктура (офіси, магазини, склади для зберігання товарів та ін.), що негативно впливатиме на адаптаційний процес та успішне функціонування України в Світовій організації торгівлі.

Відсутні спеціалісти різного профілю, без яких неможливо вести міжнародну торгівлю товарами вітчизняного виробництва та виробництва інших країн-членів СОТ.

Вітчизняним спеціалістам необхідно буде постійно контактувати з місцевою владою багатьох країн світу, бізнесовими структурами, місцевим населенням, залучати необхідних спеціалістів та робітників, які знають мову, умови та традиції своїх країн.

Сьогодні підготовка спеціалістів і загальне підвищення зовнішньоекономічної освіченості (особливо з позиції СОТ) – це невід'ємна складова інтеграції, надзвичайно важлива і актуальна проблема поставлена часом перед суспільством та навчальними закладами III – IV рівня акредитації.

Студенти, які сьогодні навчаються у вищих та середніх навчальних закладах не лише Черкащини, але й України в цілому, мають дуже поверхневе уявлення про умови, в яких, після вступу до



СОТ, працюватимуть підприємства усіх форм власності і господарювання.

Навчальними планами курсу, присвячений інтеграції та адаптаційним процесам України до СОТ, не передбачався. І лише у 2009 р. Міністерство освіти і науки України (лист №1/11 – 7733 від 15.09.2009 р.) зобов'язало вищі навчальні заклади ввести освітні програми та організацію спеціальних курсів з питань функціонування багатосторонньої торгової системи СОТ, у тому числі, в рамках перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів.

Підготовка висококваліфікованих спеціалістів, в тому числі і спеціалістів з комерційної дипломатії, вимагає значних матеріальних витрат. Одним із шляхів зниження витрат і підвищення ефективності роботи в цій галузі є створення дієвого представництва України при СОТ. Це представництво дозволить, при розробці багатосторонніх правових документів, значно швидше і ефективніше контактувати зі всіма зацікавленими державами. Воно сприятиме двостороннім контактам країн, накопиченню економічної, торгово-політичної та ін. інформації.

Представництво дозволить створити форум для регулярного спілкування зі всіма країнами-членами СОТ з питань розвитку міжнародної і зовнішньої торгівлі України.

### **ВИСНОВКИ**

Для успішного вирішення проблеми підготовки вітчизняних кадрів, здатних сприяти процесу адаптації та успішному функціонуванню України в умовах Світової організації торгівлі, необхідно:

1. Розглянути і терміново вирішити питання підготовки та перепідготовки національних кадрів, в тому числі і в країнах, які працюють в умовах СОТ, здатних ефективно відстоювати інтереси України у цій організації.
2. Передбачати створення дієздатної загальнонаціональної системи підготовки і перепідготовки спеціалістів за профілями, пов'язаними із змістом окремих угод СОТ.
3. Вивчити можливості додаткового залучення іноземної технічної допомоги для вирішення питання підготовки спеціалістів і сфері діяльності СОТ, в тому числі існуючих у СОТ програмах «capacity bulding».
4. Створити представництво України при СОТ, яке дозволить:
  - оперативно налагоджувати контакти із зацікавленими державами-партнерами по бізнесу при розробці правових документів;
  - накопичувати економічну, торгово-політичну та іншу інформацію;
  - представляти, підтримувати і захищати інтереси вітчизняних товаровиробників та експортерів продукції;
  - добиватися підтримки інтересів України з боку партнерів-членів

цієї організації.

Енергійна, послідовна і комплексна реалізація запропонованих заходів дозволить значно підвищити конкурентоспроможність та експортні можливості України, успішно використовувати переваги участі в міжнародній торговій системі, суттєво зменшивши потенційні втрати і ризики, які випливають із приєднання країни до СОТ.

### **SUMMARY**

*Advantages of entry of Ukraine are analysed to SOT, economic and point-of-sale modes to to and after to the entry. Expedience and necessity of preparation of specialists, able to work in the conditions of integration, decide the sharp questions of adaptation period is grounded.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Агрпромиловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності / [Саблук П.Т., Фесина А.А., Власов В.І. та ін.]; за ред. П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – С.9.
2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і нау. ред. Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – С.14.
3. Коваленко В. Вступ до СОТ: сказавши «А», потрібно сказати «Б» //Дзеркало тижня. – 2005. - №49 від 17 грудня. – С.1.
4. Україна в СОТ / М. Шпакович, С. Новиков, О. Кобальська, І. Басова. – Харків: Фактор, 2008. – С.4.
5. Дмитрук Б.П. Переваги та перспективні наслідки інтеграції України до Світової організації торгівлі //Вісник Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2005. – №2. – С.71.
6. Домулен І.И. Всемирная торговая организация /И.И. Дюмулен. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 271 с.

**УДК 334.732.3: 658.8.036.5 (477.46)**

*Аблязова О.М., помічник ректора з комерційних питань  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЗАГОТПРОМУ ЧЕРКАСЬКОГО РАЙОННОГО СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

*Проаналізовано господарську діяльність Черкаського кооперативно-заготівельно-промислового підприємства, як структурного підрозділу районного споживчого товариства. Проведено аналіз основних показників фінансово-економічної діяльності коопзаготпрому за 2006-2008 рр. Запропоновані напрямки нарощування обсягів виробництва та підвищення ефективності його діяльності.*

**Ключові слова:** кооперативи, кооперативний рух, споживча кооперація, кооперативне заготівельно-промислове підприємство (коопзаготпром), заготівля продукції, основні фінансово-економічні показники, капітал, власний капітал, позиковий капітал, прибуток, рентабельність.



## ВСТУП

Офіційно дату створення кооперативів всього світу було визначено в 1922 році Центральним комітетом Міжнародного Кооперативного альянсу. В 1995 р., у зв'язку зі 100-річчям цієї організації, Генеральна Асамблея ООН прийняла загальне гасло кооперативного руху: «Суспільство та кооперативи: турбота про громаду». Таким чином Міжнародний день кооперації отримав статус загальносвітового масштабу [1]. Кооперація, як форма організації праці у всьому світі, є найдавнішим та найбільш масовим соціально-економічним явищем.

Діяльність системи споживчої кооперації заснована на принципах добровільного індивідуального і колективного членства, безпосередньої участі членів споживчого товариства в управлінні їхніми справами на основі кооперативної демократії й соціальної законності [2].

На Черкащині перші кооперативи були створені ще в 1889 р., а власне облспоживспілка заснована під час створення Черкаської області – в 1954 р. [1].

Сьогодні, незважаючи на радикальні економічні та соціальні зміни на державному рівні, споживча кооперація зуміла зберегти свою первинну основу та принципи організації господарства.

У Законі України «Про споживчу кооперацію» зазначається, що з метою виконання основних завдань споживчої кооперації – гарантованого забезпечення товарами, послугами та роботами своїх членів-пайовиків, а також обслуговування населення у сільській та міській місцевостях – можуть створюватися промислові, будівельні, транспортні та інші види виробничих обслуговуючих кооперативів, функціонувати підприємства з організацією виробництва і праці на основі принципів, зумовлених Господарським Кодексом України [3].

Основне завдання споживчої кооперації – максимальна мобільність та якість задоволення потреб усіх верств населення, переважно сільської місцевості, в товарах і послугах.

За 52 роки з часу свого заснування споживча кооперація Черкащини набула професійного досвіду. За цей період вона неодноразово відзначалася, як одна з кращих у системі Центроспілки та Укоопспілки.

У Черкаській області кооператори обслуговують близько 500 тис. населення, система облспоживспілки забезпечує роботою близько 6 тис. робітників, понад 23 тис. осіб є пайовиками.

В умовах переходу економіки України до ринкових відносин в системі споживчої кооперації активно протікають процеси реформування власності, розмежування персоніфікації кооперативного майна. Реальні власники виявляють підвищений інтерес до ефективної



діяльності кооперативних суб'єктів, збереження попередньо створеної інфраструктури [4].

Проблемами стану та шляхів підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації досліджували багато вчених, зокрема Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В., [4] Фрідман А.М. [2] та ін.

Проте проблеми сучасного стану споживчої кооперації, напрямки подальшого її розвитку та спроможності успішно функціонувати в сучасних кризових, трансформаційних умовах розглядаються в обмеженій кількості публікацій. Невирішеним проблемам і присвячується означена стаття.

### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Проаналізувати основні фінансово-економічні показники діяльності коопзаготторгу Черкаського РайСТ за 2006-2008 рр. Проілюструвати на матеріалах коопзаготпрому, що, незважаючи на радикальні економіко-соціальні зміни, які відбулися в Україні за останні роки, споживча кооперація зуміла зберегти свою первинну основу та принципи організації. Запропонувати напрямки підвищення ефективності роботи Черкаського кооперативно-заготівельно-промислового підприємства.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Кооперативне заготівельно-промислове підприємство (надалі коопзаготпром) належить на правах власності Черкаському районному споживчому товариству (надалі - Черкаське РайСТ), є самостійним господарюючим статутним суб'єктом, створеним у відповідності з постановою правління Черкаського РайСТ.

Коопзаготпром, як юридична особа, керується в своїй діяльності законами України, Статутом Черкаського споживчого товариства, власним Статутом, має свій самостійний баланс, печатку зі своєю назвою, товарний знак, діє па засадах господарського розрахунку, має право від свого імені заключати договори, здійснювати придбання майнових і особистих немайнових прав, бути позивачем і відповідачем в господарському, народному, третейському судах.

Кооперативне заготівельно-промислове підприємство здійснює такі види діяльності:

- а) закуповує у населення і товаровиробників усіх форм власності сільськогосподарську продукцію, дикорослі плоди, ягоди, лікарсько-технічну сировину, чорний і кольоровий металобрухт та інші види вторинної сировини, виробів підсобних підприємств і промислів;
- б) проводить первинну обрубку сировини і виробляє товари народного споживання, зокрема, хліб, хлібобулочні вироби,



- м'ясопродукти, переробляє зерно - на борошно та дерть;
- в) надає різноманітні види послуг, а саме: забій худоби, копчення м'яса, переробка зерна, на борошно та дерті, і інші види послуг, які не заборонені законодавством;
  - г) здійснює роздрібну та оптову торгівлю продовольчими і непродовольчими товарами, сільськогосподарською продукцією, лікарсько-технічною сировиною;
  - д) надає послуги сільськогосподарським виробникам щодо забезпечення їх засобами малої механізації і мінеральними добривами, отрутохімікатами, послугами з обробітку землі тощо.

Майно коопзаготпрому складається з основних засобів та обігових коштів, а також цінностей, вартість яких відображена в балансі.

Прибуток підприємства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат на оплату праці. З балансового прибутку відраховуються передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету.

На підприємстві ведеться оперативний, бухгалтерський та податковий облік згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національним положенням (стандартами) бухгалтерського обліку.

Основні показники, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства за 2006-2008 рр. наведено в табл. 1.

У 2008 р. підприємство отримало 4,0 тис. грн. чистого прибутку. В попередні роки він взагалі відсутній. Валовий прибуток підприємства протягом аналізованого періоду скоротився на 76,0 тис. грн., або на 71,7%, що обумовлено зменшенням фізичного обсягу реалізованої продукції, зниженням цін, а також станом заготівель у цілому.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції у 2008 р. порівняно з 2006-2007 рр. зріс на 750,0 та 1013,0 тис. грн, відповідно, і становив 2855,0 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції порівняно з 2006 р. зросла на 41,3% і досягла 2825,0 тис. грн. Рентабельність продажу у 2008 р. становила 0,18%.

Продуктивність праці на коопзаготпромі Черкаського РайСТ у 2008 р. зросла на 56,3 грн. порівняно з 2006 р., тобто кількість продукції виготовленої одним працівником збільшилась. Проте, витрати на оплату праці скоротилися втричі. Якщо у 2006 р. фонд оплати праці становив 96,0 тис. грн., то у 2008 році – лише 32,0 тис. грн. Такі зміни відбулися внаслідок скорочення як чисельності працюючих, так і середньомісячної заробітної плати.



Таблиця 1

**Основні фінансово-економічні показники діяльності  
коопзаготпрому Черкаського Райся за 2006-2008 рр.**

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Зміни 2008 р. у порівнянні з		Зміни 2008 р. у порівнянні з, %	
				2006 р.	2007 р.	2006р.	2007р.
1. Капітал (станом на кінець періоду), тис. грн	482,0	718,0	785,0	236,0	67,0	162,9	109,3
1.1. Власний капітал	62,0	58,0	59,0	-4,0	1,0	95,2	101,7
Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)	-109,0	-114,0	-113,0	-5,0	1	-	-
1.2. Позиковий капітал	420,0	660,0	726,0	240,0	66,0	172,8	110,0
У т.ч. поточні зобов'язання за розрахунками	208,0	302,0	408,0	94,0	106,0	196,2	135,1
2. Ресурси							
2.1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	407,0	365,0	562,0	155,0	197,0	138,0	153,9
2.2. Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	275,0	448,0	399,0	124,0	- 49,0	145,1	89,1
т.ч. запасів	183,0	314,0	254,0	71,0	- 60,0	138,8	80,9
2.3. Фонд оплати праці, тис. грн.	96,0	54,0	32,0	- 64,0	- 22,0	33,3	59,3
3. Економічні показники							
3.1. Виручка від реалізації, тис. грн.	2105,0	1777,0	2855,0	750,0	1078,0	135,6	160,7
3.2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1999,0	1716,0	2825,0	826,0	1109,0	141,3	141,3
3.3. Витрати всього, тис. грн.	1794,0	1513,0	2526,0	732,0	1013,0	140,8	166,9
3.4. Витрати на 1 грн. виручки від реалізації, грн.	0,85	0,85	0,89	0,04	0,04	104,7	104,7
3.5. Прибуток (збиток), тис. грн.							
- від операційної діяльності	24,0	49,0	5,0	-19,0	-44,0	20,8	10,2
- валовий прибуток	106,0	61,0	30,0	-76,0	-31,0	28,3	49,2
- від звичайної діяльності	-	-	4,0	4,0	4,0	-	-
- чистий прибуток (збиток)	-	-	4,0	4,0	4,0	-	-
3.6. Продуктивність праці, грн.	21,9	32,9	89,2	63,7	56,3	у 4,1 р.	у 2,7 р.
3.7. Фондовіддача основних засобів, грн.	5,17	4,87	5,08	-0,09	0,21	98,3	104,3
3.8. Рентабельність (збитковість), %							
- продажу	-	-	0,18	0,18	0,18	-	-
- основних засобів	-	-	0,89	0,89	0,89	-	-
- оборотних активів	-	-	0,02	0,02	0,02	-	-
- витрат	-	-	0,2	0,2	0,2	-	-
- активів	-	-	0,53	0,53	0,53	-	-
- власного капіталу	-	-	6,8	6,8	6,8	-	-





Протягом аналізованого періоду на підприємстві зростала середньорічна вартість основних засобів: у 2008 р. – на 197,0 тис. грн. та 138,0 тис. грн. порівняно з 2007 та 2006 роками, відповідно, і становила 562,0 тис. грн. Протягом 2007-2008 рр. було проведено реконструкцію бойні на суму 310,6 тис. грн.

За аналізований період фондвіддача основних засобів знизилась на 0,09 грн. або на 1,7%. Проте рентабельність основних засобів збільшилась на 0,89%. Аналіз дозволяє зробити висновок, що кращі показники використання основних засобів коопзаготпром отримав у 2008 р.

Основну частку у загальному капіталі коопзаготпрому посідає позиковий капітал (станом на кінець 2008 року – 66,0%). Власний капітал підприємства за останні 3 роки зменшився на 4,0 тис. грн., і в 2008 р. становив 59,0 тис. грн.

У системі показників, що характеризують стан розвитку і діяльності підприємства провідне місце належить фінансовим результатам. Але фінансові результати не завжди тотожні грошовим коштам. В повсякденній практиці діяльності підприємства важливо мати не лише наявний прибуток, але й вільні грошові кошти. Вони потрібні для виплати позик, розрахунків з постачальниками, з працівниками по заробітній платі, з бюджетом тощо.

Аналіз руху коштів передбачає розрахунок сум надходжень та витрат у розрізі окремих видів діяльності, визначення загального залишку коштів на підприємстві за звітний період, порівняння даних звітної періоду з попереднім, вивчення причин зменшення надходжень і збільшення витрат.

Аналіз обсягу і складу грошових активів підприємства наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Грошові кошти коопзаготпрому Черкаського районного  
споживчого товариства (станом на кінець року)**

Показники	Роки			Відхилення (+,-) 2008 р. від	
	2006	2007	2008	2006	2007
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	41,0	28,0	3,0	-38,0	-25,0
у т.ч. в національній валюті	41,0	28,0	3,0	-38,0	-25,0
з них:					
на поточному рахунку у банку	38,5	26,4	3,0	-35,5	-23,4
питома вага, %	93,9	94,3	100,0	6,1	5,7
в касі	2,5	1,6	-	-2,5	-1,6
питома вага, %	6,1	5,7	-	-6,1	-5,7
Вартість оборотних активів, тис. грн.	306,0	593,0	207,0	-99,0	-386,0
Питома вага грошових коштів в оборотних активах, %	13,4	4,7	1,4	-12,0	-3,3
Валюта балансу, тис. грн.	482,0	718,0	785,0	303,0	67,0
Питома вага грошових коштів у валюті балансу, %	8,5	3,9	0,4	-8,1	-3,5





Загальна сума грошових коштів та їх еквівалентів в національній валюті, протягом аналізованого періоду зменшилась на 38,0 тис. грн. або на 92,7% та склала станом на кінець 2008 року 3,0 тис. грн.

Протягом 2006-2008 рр. найбільш ліквідна частка активів – готівка – становить незначну питому вагу вартості як майна підприємства, так і оборотних активів. Станом на кінець 2008 року стовідсоткову частку як в загальному розмірі грошових активів, оборотних активів та валюті балансу займають кошти на поточному рахунку в банку.

Підприємство найбільш ефективно грошові активи використовувало в 2008 р. (табл. 3), коли їх оборотність становила 2 дні, що на 5,1 та 2,1 дня менше ніж у 2007 та 2006 роках відповідно.

Таблиця 3

**Ефективність використання грошових активів в коопзаготпромі Черкаського районного споживчого товариства**

Показники	Роки			Відхилення (+, -) 2008 р. від	
	2006	2007	2008	2006	2007
Виручка від реалізації, тис. грн.	2105,0	1777,0	2855,0	750,0	1078,0
Середній розмір грошових активів, тис. грн.	23,5	34,5	15,5	-8,0	-19,0
У т.ч. на поточному рахунку в банку	22,0	32,5	14,7	-7,3	-17,8
Оборотність грошових активів, дні	4,1	7,1	2,0	-2,1	-5,1
У т.ч. на поточному рахунку в банку	3,8	6,7	1,9	-1,9	-4,8
Оборотність грошових активів, разів	89,6	54,5	184,2	94,6	132,7
У т.ч. на поточному рахунку в банку	95,7	54,7	194,2	98,5	139,5

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства відбувається постійна зміна суми грошових коштів. З одного боку вона зменшується у результаті придбання матеріальних цінностей, для виготовлення продукції, погашення заборгованості, виплати заробітної плати, сплати податків та інших платежів. З іншого боку, після реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) покупцям грошові кошти надходять на поточний рахунок. Якщо покупці своєчасно не розраховуються, то виникає дебіторська заборгованість. Після оплати рахунків покупцям дебіторська заборгованість скорочується, а потік грошових коштів збільшується. Однак оплата рахунків покупцям інколи затримується і грошові кошти на поточний рахунок (в касу підприємства) можуть надійти через певний проміжок часу. У зв'язку з цим необхідно постійно стежити за рухом грошових коштів і передбачати їх наслідки для фінансового стану підприємства.



## ВИСНОВКИ

З метою нарощування обсягів роботи та підвищення рентабельності діяльності коопзаготпрому Черкаського РайСТ необхідно:

- 1) Збільшити обсяги заготівель у населення сільськогосподарської продукції (зерна, м'яса, м'ясопродуктів, овочів, фруктів, картоплі, горіхів, насіння соняшника та гарбузового насіння, меду, олії, борошна, плодів ягід, лікарсько-технічної сировини та ін.), металобрухту, виробів підсобних підприємств і промислів тощо.
- 2) Здавати в оперативну оренду (на конкурсних засадах) основні засоби, що простоюють, зношуються і не використовуються за призначенням.
- 3) Дотримуватися режиму економії (встановлених лімітів на службові відрядження, використання службового транспорту, телефонних розмов тощо).
- 4) Розтоварити залишки продукції та сировини, які довгий час не реалізуються і зберігаються на складах без руху.
- 5) Вивчити досвід роботи провідних коопзаготпромів Черкаської й інших областей України та використовувати його з метою підвищення ефективності роботи.

## SUMMARY

*Principles of organization and types of activity of the Cherkaskogo cooperatively-purveying industrial enterprise are analysed, as structural subdivision of district consumer society. The analysis of basic financial-economic performance of this enterprise indicators is conducted for 2006-2008. Directions of increase of production and increase of efficiency of his activity volumes are offered.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Безпека життєдіяльності. - №7 (49), 2006. - С. 2.
2. Фридман А.М. Хозяйственный механизм кооперативной торговли. - М.: Экономика, 1991. - С. 31.
3. Господарський кодекс України. - №436-IV // Голос України. - 2003. - 14 березня. - С. 4.
4. Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України: Монографія. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. - С. 125.



УДК 339.7

*Озаріна О.В., к.е.н., доцент*

*Соколова К.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі*

## **УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ УКРАЇНИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ**

*Розглянуто структуру й особливості формування та управління зовнішнім боргом України, досліджено особливості та джерела зовнішніх зобов'язань країн СНД, систематизовано ризики, що супроводжують процес нароцування зовнішніх заборгованостей держави та використання кредитних коштів міжнародних організацій, запропоновано рекомендації щодо вдосконалення управління зовнішнім боргом України з урахуванням сучасних кризових умов.*

***Ключові слова:** зовнішній борг, структура боргу, динаміка боргу, позики міжнародних організацій, управління зовнішніми зобов'язаннями, кризові умови.*

### **ВСТУП**

Зростаючий рівень глобалізації фінансових відносин, під яким розуміється процес формування єдиного світового фінансового простору за допомогою трансграничного руху мобільних фінансових засобів на базі використання новітніх технологій, приводить до посилення взаємної залежності держав світу, що є основною особливістю сучасної світової економіки.

В умовах посилення процесів глобалізації й залучення все більшої кількості країн у світові економічні зв'язки жодна країна не може за допомогою лише державного фінансування й національних фінансових засобів забезпечити економічне зростання і розвиток. Зростає значення притягнутих закордонних фінансових засобів. При цьому, складні в цих умовах міждержавні відносини не завжди соціально й економічно справедливі для всіх учасників, наслідки зовнішніх зв'язків можуть бути протилежними від позитивного впливу на економічний розвиток країни до негативного.

Проблемам зовнішньої заборгованості присвячено багато публікацій як вітчизняних, так і закордонних авторів. Серед українських дослідників слід відзначити Т. Вахненко, що має багато публікацій на тему формування, управління та оптимізації структури національних боргових зобов'язань. Дослідженням ризиків, що супроводжують накопичення боргу, присвячені наукові праці В.Висоцького, В. Калитчука, Ю. Драчука, Т. Котовича, В. Федосова та О. Колота. Серед закордонних авторів відомі публікації Аарт Края,



Вікрама Неру, Паоло Меннесі на тему загострення проблем з управління зовнішнім боргом в умовах кризи та напрямів їх вирішення.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті є аналіз структури, динаміки зовнішнього боргу України, визначення основних факторів його формування, дослідження проблем управління в умовах кризи та розробка деяких рекомендації щодо оптимізації зовнішніх зобов'язань.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Борг є важливим елементом кругообігу “доходи-витрати”. Коли в економіці зростають доходи, зростають і заощадження, які повинні бути використані домашніми господарствами, підприємствами та урядом. Створення боргу – це механізм, за допомогою якого заощадження передаються економічним агентам, що здійснюють витрати. Якщо домогосподарства не схильні до запозичень, то приватна заборгованість зростає недостатньо швидко, аби поглинути зростаючий обсяг заощаджень. Щоб економіка країни не відійшла від стану повної зайнятості ресурсів, ці заощадження мають бути використані державою шляхом приросту державного боргу. Але потрібно враховувати, що рівень державних зовнішніх зобов'язань кожної країни має свій критичний рівень.

У той час як зовнішнє фінансування справляє переважно позитивний вплив на економічний розвиток країн-позичальників, витрати на обслуговування боргу, пов'язані з такими позиками можуть спрацьовувати у протилежному напрямі. Тобто початкові позитивні імпульси, які походять від надходження в економіку додаткових ресурсів, згодом нівелюються зростаючими витратами на обслуговування боргу.

Відсутність достатнього теоретичного й методичного забезпечення управління зовнішнім боргом та ризиками, які його супроводжують, об'єктивно вказує на актуальність розробки кола питань боргового ризик-менеджменту, починаючи від базових питань, визначення його сутності, складових та закінчуючи створенням ефективних, доведених до практичного використання, методів кількісного аналізу ризиків і технології впливу на них. Важливе значення активізація даного напрямку досліджень має для української держави, де на сьогоднішній день система боргового менеджменту перебуває лише у стадії становлення.

У зв'язку з залученням зовнішніх запозичень до державної економіки можуть виникнути такі ризики [1, 2, 3, 4]:

- валютний ризик. Якщо країна знаходиться у ситуації, коли велика частка її зобов'язань виплачується у іноземній валюті, то це

автоматично означає, що управління боргом тісно залежить від валютної політики, стану платіжного балансу та ситуації на зовнішніх ринках капіталу, одночасно збільшуючи ризик рефінансування боргових зобов'язань;

- ризик виникнення «ефекту зараження». Цей ризик пов'язаний із трансмісією фінансових шоків між країнами в умовах нерегульованого руху приватних капіталів між кордонами;
- ризики державної частини боргу включають: кредитний ризик (пов'язаний з можливістю витрат держави при здійсненні нею платежів за запозиченими коштами, що надані нею в кредит третім особам, за умови невчасного виконання цими особами зобов'язань перед державою); гарантійний ризик (пов'язаний з аспектами надання державних гарантій: ймовірність настання гарантійного випадку, ймовірність невідшкодування гарантійних зобов'язань позичальниками), управлінський ризик, що виникає при прийнятті невірної рішення при регулюванні зовнішніх зобов'язань;
- ризики корпоративного сектору зовнішніх запозичень: ризик раптового припинення притоку капіталу, ризик розвитку кредитної експансії, ризики, пов'язані з активною діяльністю іноземних банків на національному ринку.

Проблемі зовнішнього боргу приділяється велика увага останні десятиріччя. Економічна теорія та емпіричні дослідження стверджують, що зовнішній борг може сприяти як економічному росту, так і стримувати його. Світова фінансова криза актуалізувала проблему зовнішнього боргу й для країн Центральної й Східної Європи й СНД. Наприклад, МВФ, ЄБРР й інші міжнародні фінансові організації (МФО) виражають стурбованість щодо стійкості зовнішнього боргу Латвії. Швидке економічне зростання країни було багато в чому забезпечене зовнішніми джерелами фінансування, у тому числі іноземними позиками. Вони підтримували високі темпи зростання доходів населення й кредитування економіки. Початок світової економічної кризи загострив проблему перегріву економіки й різко скоротив приплив фінансування у країну. Уряд Латвії був змушений звернутися до МФО за фінансовою допомогою для проведення структурних реформ, що включають, у тому числі, скорочення зовнішньої заборгованості реального й банківського сектору. Зовнішній борг Казахстану відносно невеликий, однак останні роки в країну залучалися короткострокові позики під гарантії доходів від експорту нафти. Різке падіння світових цін на нафту зробило скрутним виплату даних кредитів. Світова криза захопила Україну, доходи від експорту якої різко скоротилися через зниження цін на метали. Дефіцит торговельного балансу, що виник, привів до різкого зниження обмінного курсу гривні й невиконанням зобов'язань перед



постачальниками енергоресурсів і необхідності нарощування зовнішнього державного боргу для стабілізації ситуації в економіці.

Проблеми зовнішньої заборгованості загалом дуже схожі у деяких країн СНД, тому при аналізі зовнішнього боргу України розглянуто досвід регулювання боргу країн-сусідів, які є членами Співтовариства незалежних держав.

Білорусь, економіка якої залежить від цін на нафту й економічної кон'юнктури на російському ринку, також постраждала від світової економічної кризи. Зниження доходів від експорту нафтопродуктів і падіння попиту на білоруські інвестиційні товари в Росії призвело до росту дефіциту поточного рахунку. Для того щоб удержати в таких умовах національну валюту від різкого знецінювання держава змушена залучати зовнішні позики [5].

Зовнішній борг Білорусії був досить невеликий у попередні роки. На протязі останніх 12 років (за винятком 2002 р.) він не перевищував рівня 25% від ВВП, а починаючи з 2003 р. поступово знижувався. Частково це був результат швидкого економічного росту, що стимулювався низькими цінами на енергоресурси, імпортовані з Росії. Ситуація змінилася в 2007 р., коли вартість російського газу виросла у два рази (100 дол. за тис. кубометрів замість 46,68 у 2006 р.). Наслідками такого різкого стрибка в ціні на газ стали значне негативне сальдо торговельного балансу (6,2% від ВВП) і зниження темпів росту інвестицій, які збільшилися лише на 15,1% в 2007 р. (на 31,6 % в 2006 р.). Дані негативні тенденції були компенсовані за рахунок зовнішнього фінансування, і в першу чергу за рахунок нарощування зовнішнього боргу. За 2007 р. він збільшився з 18,4% від ВВП до 28,5% і досяг 12,7 млрд. дол.

Зовнішній борг Російської Федерації на кінець 2008 р. склав 484,7 млрд. дол. США, збільшившись з початку року на 19,3 млрд. дол. Зовнішні боргові зобов'язання економіки активно нарощувались, передусім, через нарощування боргових коштів приватним сектором, обсяг заборгованості якого у порівнянні з початком 2008 р. збільшився на 32,9 млрд. дол. до 451,9 млрд. дол. та склав 93,2% від загальної суми російського зовнішнього боргу. Навпаки органи державного управління скоротили свої зовнішні зобов'язання на 4,8 млрд. дол. – до 37,4 млрд. дол. [6].

У складних умовах фінансової кризи валовий зовнішній борг України почав поступово зростати. Обсяг валового зовнішнього боргу України за 2008 р. збільшився на 25,6% або на 21 млрд. дол. та становив 103,2 млрд. дол. За 2007-2008 роки обсяг боргу збільшився майже вдвічі. Проте частка боргу у ВВП у 2008 р. зменшилась порівняно з 2007 р., з 60,2% до 56,7% ВВП у 2008 р. За три квартали року склалася стійка тенденція зростання зовнішньої заборгованості у



банківському та інших сферах економіки, проте у зв'язку з обмеженим доступом до фінансових ресурсів в умовах фінансової кризи у четвертому кварталі 2008 р. виявилось зниження обсягів боргу у банківському секторі на 2,7 млрд. дол. та зростання державного боргу на 5 млрд. дол. [7].

Надмірне залучення зовнішнього позичкового капіталу мало своїм наслідком посилення вразливості економіки до дії зовнішніх шоків, що відразу вплинуло на дестабілізацію фінансової системи України [8]. У 2006 р. українськими банками було зроблено зовнішніх запозичень на суму 7,8 млрд. дол., це був на той момент рекордний показник у цьому секторі. Запозичені кошти банки використовували з метою надання банківських кредитів. На 1 жовтня 2008 року сума наданих кредитів в економіку України відносно ВВП сягнула 59%. Фахівцями МВФ було визначено значення цього показника для економік у стані розвитку близького до українського коло 37% до ВВП. Отже розмір фактично наданих кредитів банками України у 1,6 рази перевищує рівноважний рівень.

Ризик цінового коливання, а також коливання курсу валют у яких були зроблені запозичення набувають нового сенсу в умовах кризи, адже саме в цей період курси національних валют можуть бути найбільш мінливими. Наприклад, через зростання курсу євро за період 2003-2007 років загальна сума переплати за боргами досягла 1,4 млрд. грн. [3].

Основна маса кредитних коштів наданих суб'єктам господарювання українськими банками припадає на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого споживання. Таким чином, структура кредитних потоків та використання залучених фінансових коштів в економіці України є недостатньо ефективним: основна маса кредитних коштів не спрямовується на інвестиції та розвиток виробництва.

Окрім того спостерігається зростання фінансового левериджу банківської системи, яке визначається рівнем зовнішнього плеча банківської системи, тобто значенням співвідношення її зовнішньої заборгованості до власного капіталу. Цей показник за три роки зріс у 2,3 рази. Таким чином, за рахунок залучення позикових коштів відбувається збільшення еластичності чистого прибутку відносно вкладених у бізнес власних коштів. Проте в умовах нестабільної кризової ситуації велика наявність запозичень веде до дестабілізації діяльності банків [4].

В цілому приріст боргу банківського сектору у 2008 р. перевищив показник 2006 р., але виявився нижчим ніж у 2007 р. (16,9 млрд. дол.) та становив 8,5 млрд. дол. або 27,4%. Загальний обсяг заборгованості банків на 1 січня 2009 р. склав 39,4 млрд. дол. Позитивним явищем є



суттєве скорочення у цьому секторі короткострокового боргу та зростання довгострокового, що змінило показник співвідношення строковості боргу в бік покращення з 0,610 до 0,310 (у 2006 р. цей показник також знижувався з 1,02 у 2005 р. до 0,87). Зобов'язання банків майже не змінили свою структуру найпоширенішим фінансовим інструментом зовнішніх запозичень залишаються кредити (68,5% від обсягу запозичень банківських установ), частка валюти та депозитів зросла до 16%.

Борг сектору органів грошово-кредитного регулювання за 2008 зріс на 4,3 млрд. дол. через надання кредиту МВФ у розмірі 4,6 млрд. дол. та погашення раніше отриманих кредитів на 0,3 млрд. дол. Для порівняння у 2007 борг цього сектору зменшився на 47,5% до 0,5 млрд. дол. в результаті погашення кредитів наданих МВФ та ЄБРР [7].

При суттєвому збільшенні загального обсягу боргу збільшилася й частка боргу корпоративного сектору. Найбільший приріст цього показника відбувся у 2006-2007 р. – на 43,1 млрд. дол. Важливу роль у стійкості боргової безпеки країни грають неявні борги, які не включаються у загальну структуру боргу, але впливають на розгортання кризових явищ. Наприклад, гарантований державою борг підприємств вже у 2007 р. склав 9,36 млрд. грн. Найбільшими боржниками на той момент були ВАТ «Макіївський металургійний комбінат» (885,5 млн. грн.), ВАТ «Оріана» (1132,9 млн. грн.), «Украгросервіс» (2033,2 млн. грн.). У 2009 р. заплатити борги будуть змушені такі підприємства, як НАК «Нафтогаз України» (500 млн. дол.), «Київстар» (266 млн. дол.), ЗАЗ (125 млн. дол.) та «Фуршет» (75 млн. дол.). Борг підприємств, що мають державну частку власності скоротився на 0,6 млрд. дол. й склав 4,1 млрд. дол. США.

Зовнішня заборгованість державних підприємств, що негарантована урядом, не передбачає його договірних зобов'язань за її погашенням та обслуговуванням. Проте практичний досвід показує, що для спасіння підприємств, що є стратегічними для економіки та соціальної сфери, уряд може приймати рішення про перенесення його фінансових зобов'язань на державний бюджет.

Якщо розглядати структуру зовнішнього боргу України за строками погашення то можна зазначити, що в загальному обсязі боргу значну частку складають довгострокові зобов'язання (78,7%). Довгостроковий борг країни зріс на 21,1 млрд. дол. впродовж 2008 р. та склав 81,2 млрд. дол. на 1 січня 2009 р. Короткостроковий зовнішній борг практично не змінився та склав 22 млрд. дол. на кінець 2008.

У структурі зовнішнього боргу країни за основними фінансовими інструментами також не було значних змін. Кредити домінують серед інших фінансових інструментів та складають 63,4% у 2008 р., що на 13,5% більше ніж у 2007 р. Частка цінних паперів зросла лише на 5,2%,



а торгових паперів на 4,8% у порівнянні з попереднім роком.

Станом на 1.01.2009 р. структура зовнішнього боргу характеризувалась такими показниками: 1,5% зобов'язань номіновано у національній валюті, 79,9% - у доларах США, 10,4% - у євро, 4,6% – у СПЗ та 1,3% у російських рублях. Такі показники свідчать про високий рівень ризиків через залежність від курсу американської валюти, що серйозно коливалася протягом останніх двох років.

Велика питома вага боргових зобов'язань, які номіновані в іноземних валютах несе потенційну загрозу стабільності обмінного курсу національної грошової одиниці. Значна зовнішня складова державного боргу обмежує варіанти державної політики в умовах кризи, адже великі обсяги боргів означають великі витрати на обслуговування боргу, а це призводить до відволікання частини фінансових ресурсів, які могли бути інвестовані в виробництво, та до збільшення податкового навантаження.

Значний вплив на обсяги зовнішнього боргу зробив кредит, отриманий Україною від МВФ. Згідно з умовами договору Україні був наданий кредит у розмірі 16,5 млрд. дол. на 3 роки на умовах stand-by.

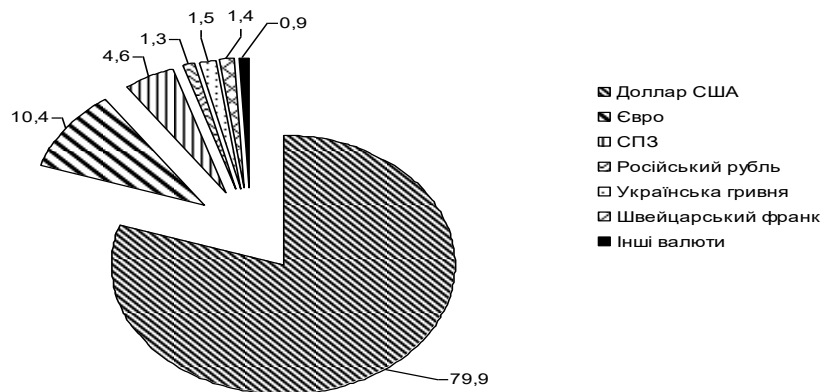


Рис.1 Валютна структура зовнішнього боргу України

Вимушена співпраця з фондом ставить під питання ефективність та самостійність проведення грошово-кредитної політики в державі, адже МВФ вимагає від НБУ впровадження дуже жорстких заходів. Це може призвести до бартеризації економіки, яку з важкістю подолали у 2000-2001 р. Україна вже отримала перший, другий та третій транші кредиту в розмірі 4,5, 2,8 та 3,3 млрд. дол. відповідно. Четвертий транш має надійти у листопаді 2009 р., а п'ятий у лютому 2010 р.

Світова криза надала МВФ можливості для розширення співробітництва з деякими країнами. Взагалі організація збирається надати кредити двом десяткам країн. Поки що прокредитованими є країни: Ісландія (це була перша позика Ісландії у МВФ з 1976 року) та частково Україна, Пакистан, Білорусія, та Угорщина. Надання позик



звичайно супроводжується цілою низкою правил та рекомендацій. Саме рекомендації МВФ дуже часто стають об'єктом критики експертів, через те, що вони направлені не на розвиток національних економік країн, що розвиваються, а на виконання зобов'язань перед приватними кредиторами. Через виконання рекомендацій у ситуації банкрутства опинилися Югославія, Мексика та Аргентина.

Сама наявність зовнішнього боргу або дефіциту бюджету не є катастрофічним явищем для країни, адже як свідчить досвід регулювання державними фінансами дефіцитність бюджету та зовнішній борг – це звичайна практика для багатьох країн світу. Проте більшість розвинених країн використовують запозичені кошти для великих державних вкладень у розвиток економіки. Таким чином, вирішується дві проблеми: необхідність економічного зростання та пошук коштів для сплати зобов'язань. Але часто в основі накопичення державних боргів є неефективність управління фінансово-економічними та борговими процесами. В зв'язку з цим українському урядові доцільно розробити виважену боргову політику та дотримуватись певних принципів щодо її розробки [8, 10]:

- орієнтація на середньострокові та довгострокові запозичення;
- підтримка стратегічно важливих підприємств, які опинилися у ситуації дефолту;
- оптимізація валютної структури запозичень, зниження частки долара США у зовнішньому та валовому державному боргах;
- розвиток внутрішнього ринку капіталів з метою зниження ціни національних фінансових ресурсів;
- обмеження зростання умовних зобов'язань держави;
- підвищення ефективності використання запозичених коштів та їх направлення на продуктивні інвестиції з метою нарощування економічного потенціалу для виплати нагромаджених боргів;
- впровадження спеціального державного інституту для регулювання державного боргу та розробки довгострокової боргової політики.

## **ВИСНОВКИ**

Стан українського сектору зовнішніх запозичень дедалі стає критичним. Існують серйозні недоліки як у політиці регулювання зовнішнього боргу, так і в системі його оцінки. Серед існуючих недоліків діючої системи управління державним боргом експерти вказують на недосконалість нормативно-правової бази, відсутність в уряді системної боргової політики, а також єдиної цілісної державної стратегії управління.

В основі сучасних механізмів боргового менеджменту лежить, в першу чергу, намагання максимально зменшити негативний вплив валютної компоненти ринкового ризику. Розвинуті країни світу



розв'язують цю проблему за рахунок майже повного випуску боргових зобов'язань у національній валюті.

Важливе значення для української держави має активізація досліджень з боргового менеджменту, що в Україні перебуває лише у стадії становлення, за напрямками з визначення сутності, складових та закінчуючи створенням ефективних, доведених до практичного використання, методів кількісного аналізу ризиків і технології впливу на них.

Розвинений ринок внутрішніх капіталів може бути гарною альтернативою зовнішнім запозиченням. Зростання складової державного боргу України зумовлене, в першу чергу, нерозвиненістю внутрішнього ринку капіталів і тим, що зовнішні запозичення дешевші за внутрішні.

Впровадження нового державного інституту з управління державним боргом, а також більш продуктивна співпраця Національного банку України, Міністерства фінансів та Рахунковою палатою з цільового використання зовнішніх позик може вирішити цілу низку пов'язаних з цим проблем.

Розробка заходів щодо регулювання та моніторингу заборгованості може відбуватися на основі двох протилежних підходів. Одним із них є захист національної економіки від руйнівних властивостей глобалізації за рахунок зменшення відкритості економіки для зовнішніх фінансових потоків. Другим підходом є здійснення поступових процесів лібералізації, комбінованих з розвитком інституційної структури, яка б стимулювала інвестиційну та інноваційну діяльність у реальному секторі за цільовим використанням зовнішніх позик [4]. Це б дало змогу переорієнтувати потоки зовнішніх фінансових ресурсів і спрямувати їх на підвищення економічне зростання і розвиток властивостей економіки щодо безкризового поглинання зовнішніх шоків.

Жодна розвинена країна не обходиться без зовнішньоборгових зобов'язань. Проте в умовах кризи деякі процеси контролювати досить важко та обсяги боргів держави можуть катастрофічно збільшитися. Подальші дослідження боргу в Україні можуть бути направлені на проблеми управління структурою зовнішніх зобов'язань, формування спеціального державного органу управління державним зовнішнім боргом, використання іноземного досвіду управління борговою сферою національної економіки, впровадження боргового ризик-менеджменту в практику управління державним зовнішнім боргом.

## **SUMMARY**

*A structure and features of forming and management of Ukraine an external debt is considered, features and sources of external obligations of*



*countries of the CIS are investigational, risks which accompany the process of increase of external debts of the state and use of credit facilities of international organizations are systematized, recommendations are offered in relation to perfection of management of Ukraine an external debt taking into account modern crisis terms.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Карапетян, О. Зовнішній борг у світовій валютно-фінансовій системі: ретроспектива розвитку та сучасні тенденції [Текст] / О. Карапетян // Світ фінансів. – 2008. - №1. – С.23-34.
2. Вахненко, Т. Державний борг України: оптимізація структури та управління ризиками [Текст] / Т.Вахненко // Світ фінансів. – 2008. - №1. – С. 10-28.
3. Висоцький, В. Управління ризиками державного боргу: від теоретичних концепцій до практичних кроків в Україні [Текст] / В.Висоцький, В. Калитчук, Ю. Драчук, Т. Котович // Світ фінансів.- 2008. – №1. – С.40-48.
4. Буковинський, С.А. Зростання корпоративного зовнішнього боргу України: макроекономічні наслідки та ризики для економіки [Текст] / С.А.Буковинський, А.А. Грищенко, Т.Є. Унковська // Фінанси України. - 2007. - №10. – С. 3-21.
5. Вахненко, Т.П. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання [Текст] / Т.П Вахненко. // Фінанси України. – 2008. - №10. – С.3-12.
6. Лавриненко, И. Конец суверенной экономики [Текст] / И. Лавриненко // Эксперт. – 2008. - №43. – С. 17-21.
7. Вахненко, Т.П. Государственный долг Украины: текущее состояние и риски [Текст] / Т.П. Вахненко // Экономика Украины. – 2008. - № 7. – С.37-46.
8. Федосов, В.М. Управління державним боргом у контексті ризик-менеджменту [Текст] / В.М Федосов, О.А Колот // Фінанси України. – 2008. - №3. – С.3-33.
9. Шаров, О. Україна: вибір стратегії управління державним боргом [Текст] / О. Шаров // Світ фінансів. – 2008. - №1. – С.7-9.
10. Платіжний баланс та зовнішній борг [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Електрон. текстові дані (829 байт). – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/Of\\_vydan.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/Of_vydan.htm).

**УДК 364.462**

*Опалько В.В., к.е.н., ст. викладач*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

### КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ БІДНОСТІ

*Проведена оцінка рівня бідності країн світу на основі методу кластерного аналізу та здійснено групування країн за подібними ознаками на три кластери. Україна належить до другого кластера з середнім рівнем бідності. На основі отриманих результатів визначено концептуальні засади подолання бідності в Україні в умовах глобалізації.*

**Ключові слова:** бідність, кластерний аналіз, подолання бідності.

### ВСТУП

Глобальна фінансова криза виявила макроекономічні ризики, які притаманні більшості країн світу та Україні, що вимагає корегування

економіки. Під тиском глобальних змін розвитку у багатьох країнах спостерігаються процеси зростання інфляції, безробіття, рівня бідності, падіння доходів населення, розширення дефіциту рахунку поточних операцій, падіння експорту багатьох товарів, що значно погіршило умови торгівлі й ускладнення доступу до зовнішнього фінансування. На основі доповіді про світовий розвиток 2008 р. [1] Світовим банком (далі СБ) проведена оцінка рівня життя населення в різних країнах світу, згідно якої загальна кількість абсолютно бідних у світі становить 1,4 млрд. осіб. У Цілях розвитку тисячоліття (далі ЦРТ), сформульованих у Декларації ООН (2000 р.) заплановано скорочення удвічі масштабів абсолютної бідності у світі до 2015 р. Проте досягнуті результати є незначними та внаслідок світової фінансової кризи фінансування ЦРТ скоротилося. Актуальність та пріоритетність політики розвитку, орієнтованої на стійке економічне зростання і підвищення рівня життя населення, визначають основні напрями діяльності і важливі задачі, які потрібно вирішити, щоб досягти визначених цілей.

Висвітлення окремих питань, що стосуються виміру та загострення бідності в умовах глобалізації, розглянуто у наукових працях провідних вчених, зокрема А. Пападаскалопулос, Дж. Корес обґрунтовують, що рівень бідності пов'язаний з нерівністю у доходах населення [2]; Є. Румянцева зазначає, що національна і глобальна бідність має різні прояви [3]; В. Виганд та Е. Корендясов зауважують, що оцінка рівня бідності у різних країнах світу має широкий спектр показників [4].

Така ситуація зумовлює необхідність розробки принципово нових підходів до аналізу, оцінки та удосконалення методики вимірювання бідності. Вимір і реальна оцінка бідності здійснюється для того, щоб держави, намагалися скоротити рівень бідності у країні і мали можливість порівнювати власні результати з середніми у групі країн, регіоні або світі.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою дослідження є проведення кластерного аналізу бідності країн світу та виявлення груп країн з подібними ознаками бідності для визначення концептуальних засад подолання бідності. Завдання, які ставляться перед дослідженням дозволять вирішити такі задачі: провести класифікацію країн з урахуванням різних показників бідності, що поглиблюють знання про подібність та динаміку бідності, наявність внутрішніх зв'язків у групах; здійснити перевірку на практиці припущення про наявність відповідного рівня розвитку у групах країн; визначити пріоритетність політики розвитку.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У документах Організації Об'єднаних Націй (ООН) бідність розглядається з точки зору низької якості життя, саме такий підхід зазначено у ЦРТ [5]. Загострення бідності у світі за міжнародними оцінками свідчить про те, що кожна друга людина у світі є відносно бідною, а кожна п'ята є абсолютно бідною (ті особи, добове споживання яких, за міжнародними стандартами менше 1,25 дол. США). Показники рівня бідності, на підставі яких було здійснено дослідження СБ, та ООН є одновимірними (тобто на основі одного показника), використання яких не дає можливість реально оцінити стан бідності у країні та світі.

Кластерний аналіз бідності зі застосуванням декількох співвимірних показників дає можливість виявити подібні ознаки бідності, полегшує виділити групи подібних країн, дослідити їх особливості та побудувати для кожної групи окрему модель і сформулювати концептуальні засади подолання бідності. Кластерний аналіз – це сукупність методів, що дозволяють класифікувати багатовимірні спостереження, утворювати групи подібних між собою країн, які називають кластерами [6].

У роботі була проведена класифікація країн світу (для аналізу було використано інформацію 82 країн світу на підставі наявної інформації про бідність за всіма відібраними показниками) на основі багатовимірного статистичного методу – кластерного аналізу (графічно відображено у рис 1).

Аналіз здійснено за 4 показниками рівня бідності (міжнародна межа бідності добового споживання у два дол. США, індекс Джині, індекс бідності населення, національний рівень бідності, узято середнє значення за 2000-2007 рр.) з використанням методів попарної середньої та Уорда (за допомогою програми статистика і на базі теорії кластерного аналізу [6]). З дендрограми видно, що розподіл країн світу на кластери має доволі чіткі контури і формує переважно три основні кластери.

Стійкий економічний розвиток країн пов'язаний зі забезпеченням соціальних гарантій, відповідного для суспільства рівня доходів, забезпеченістю працею, постійним залученням інвестицій в економіку тощо. Разом з тим кожна країна має унікальні природно-кліматичні умови, географічне та геополітичне положення, трудовий потенціал, різний рівень життя населення, різні моделі розвитку. Звідси й відмінності у можливостях розвитку, соціальних гарантіях, рівнях бідності та ін. У зв'язку з цим виникає потреба типології країн за рівнем бідності.

Результати дослідження свідчать, що середнє значення показників бідності у сформованих групах суттєво відрізняються один від одного за рівнем бідності: 1 кластер представлений групою країн з найнижчим рівнем бідності та високим потенціалом розвитку; 2 кластер – країнами з середнім рівнем бідності, що мають невисокі результати економічної



діяльності; 3 кластер – країнами, які мають високий рівень бідності, склад цього кластеру не є однорідним.

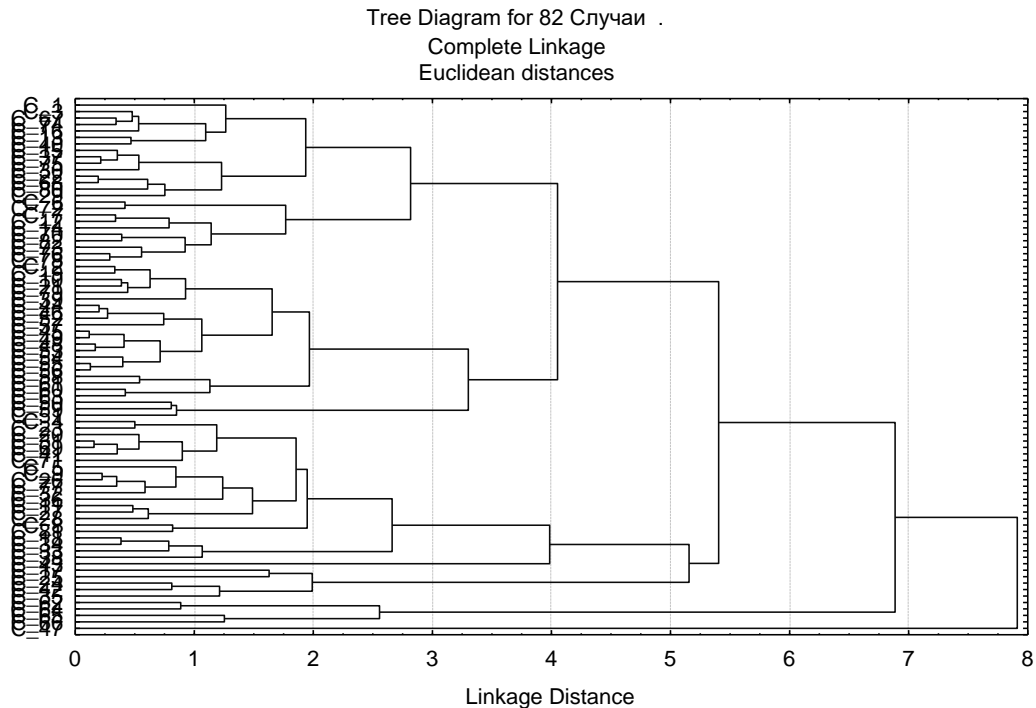


Рис. 1. Дендрограма розподілу країн світу за рівнем бідності, 2000 – 2007 р.

Сформовані групи країн за кластерами наведено у табл. 1.

Таблиця 1

### Розподіл країн світу за рівнем бідності

Групування країн на підставі кластерного аналізу	
Кластер	Країни
I	Австралія, Нікарагуа, Алжир, Аргентина, В'єтнам, Домініканська Респ., Чилі, Венесуела, Єгипет, Індонезія, Йорданія, Китай, Коста-Ріка, Марокко, Мексика, Монголія, Філіппіни, Швеція, Канада, Нідерланди, Фінляндія, Люксембург, Сполучене Королівство, Німеччина, Словенія, Чехія, Угорщина, Польща, Естонія, Румунія, Тринідад і Тобаго, Таїланд, Парагвай, Туреччина, Малайзія, Шрі-Ланка, Ямайка
II	Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Гана, Індія, Ємен, Камбоджа, ЛНДР, Мавританія, Непал, Норвегія, Словаччина, Болгарія, Російська Федерація, Україна, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Танзанія, Пакистан, Сенегал, Ефіопія
III	Бразилія, Болівія, Гватемала, Колумбія, Гаїті, Гамбія, Замбія, Зімбабве, Камерун, Кенія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, Нігер, США, Франція, Панама, Перу, Сальвадор, Гондурас, Еквадор

Україна входить до складу другого кластеру і тому більш детальним є вивчення умов розвитку країн, які належать до цього





кластеру та на цій основі розробити концептуальні засади подолання бідності для України та групи цих країн.

Під тиском глобальних змін розвитку суспільства в останні десятиріччя відбулися радикальні реформи у багатьох країнах. Розвивається новий глобальний поділ праці, оскільки багатонаціональні корпорації переносять виробництво та інвестиції в нові індустріальні країни, створюючи цим самим нові можливості розвитку. Концептуальною основою для розробки удосконаленої стратегії скорочення бідності є розуміння необхідності інтеграції соціальної політики в програми економічного розвитку країни (рис.2).

Для пом'якшення негативного впливу реформ і зменшення ризиків від глобалізації, направлених на інтегрування національних економік до світового господарства, більшість фахівців міжнародних організацій вважають, що необхідно реформувати систему державного соціального захисту. Це пов'язано з такими чинниками як міжнародний перерозподіл доходів між країнами, міжнародний міграційний тиск; економічна конкуренція між державами; фінансові кризи, спільність ринків капіталу та праці; зміни у оплаті праці між країнами і, у першу чергу, це торкається бідних країн.

Інтегрована програма соціально-економічного розвитку повинна забезпечити справедливий розподіл результатів економічного зростання між всіма соціальними верствами, рівний доступ до ресурсів та забезпечити захист від економічної дискримінації за всіма ознаками – територіальному, гендерному, доходному тощо.

Практика розвинутих держав свідчить, що для успішного подолання бідності необхідні загальні передумови: високий рівень зайнятості, економічне зростання, наявність нормально функціонуючих фінансових ринків та інститутів, стабільні і демократичні політичні структури управління, завдяки чому можливий перерозподіл доходів однієї частини суспільства на користь іншої. Стратегія сфокусована на інтересах людини та передбачає забезпечення широкої участі всіх зацікавлених осіб та інститутів у процесі її розробки, реалізації та моніторингу. Для всіх країн, що входять до складу другого кластеру потрібно звернути увагу на те, що підвищення рівня життя формується не тільки за рахунок підвищення доходів і зростання споживання, але і за рахунок якісної складової життя – системи освіти, охорони здоров'я, системи соціального захисту, екологічного та інформаційного середовища.

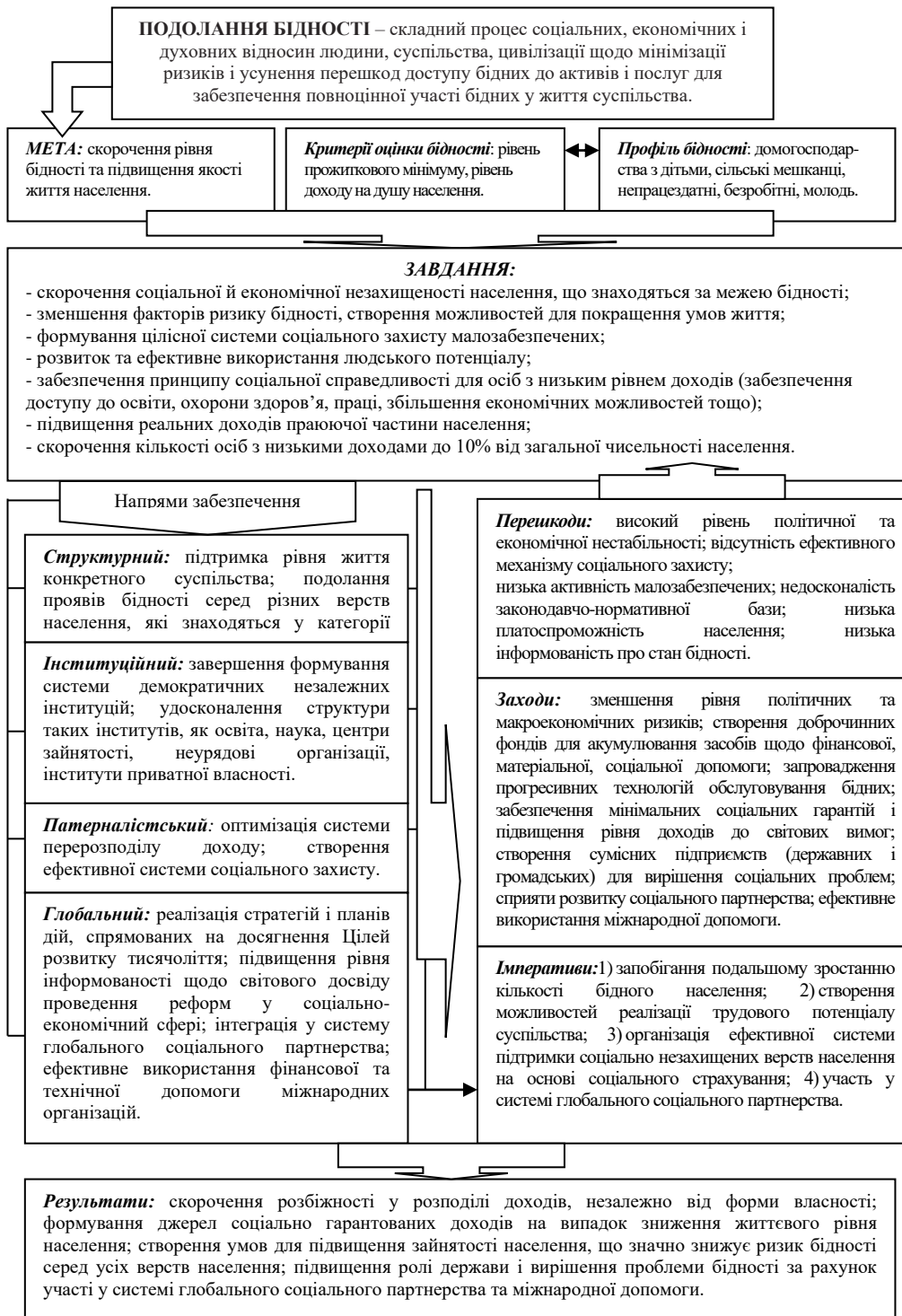


Рис. 2. Концептуальні засади подолання бідності в Україні



Пріоритетами підвищення рівня розвитку і скорочення рівня бідності, що орієнтується на стійке економічне зростання і підвищення рівня життя населення є наступні напрями діяльності та ключові задачі, які потрібно вирішити, щоб досягти цілей розвитку тисячоліття:

- забезпечити економічне зростання, що опирається на розширену соціальну базу; перерозподіл інвестицій та бюджетних надходжень на користь секторів, від яких залежить добробут населення, й у першу чергу, малозабезпечених верств;
- покращити можливості для зростання зайнятості, самозайнятості, формування стабільних джерел доходів;
- покращити якість й рівність доступу до базових соціальних послуг для всіх верств населення;
- удосконалити якість соціального захисту, що надається соціально незахищеним верствам населення, особливо тим, хто не може пристосуватися на ринку праці, за рахунок розробки пільгових програм оподаткування, адресності й цільової направленості соціальних програм;
- забезпечити рівний доступ населення до основних елементів соціальної інфраструктури, особливо це торкається питань забезпечення якісною питною водою, нарощування соціального потенціалу на всіх рівнях громадянського суспільства, стимулювання децентралізації суспільних інститутів та соціальних послуг, що дозволяють залучати населення у суспільні процеси;
- скоротити регіональні відмінності у рівні життя, у тому числі через подолання відмінностей у можливостях зайнятості, доступі до соціальних послуг, інфраструктури;
- забезпечити справедливий і рівноправний доступ до ресурсів, виробничих активів, фінансових і кредитних ринків; подолати існуючі інституціональні перепони при здійсненні економічної діяльності громадян;
- забезпечити гендерну рівність та повноцінну участь жінок у суспільно-економічних процесах.

Заходи економічної політики, що створюють необхідні передумови ефективного економічного зростання, включають:

- скорочення податкового тиску, обмеження масштабів прямого державного втручання у поточні економічні процеси;
- спрощення нормативно-законодавчих основ для залучення у господарський обіг матеріальних активів населення;
- подолання структурних диспропорцій на макро- і мікрорівнях;
- поетапне забезпечення умов і вимог, пов'язаних з вступом України до СОТ, враховуючи наближення внутрішніх і світових цін на енергоносії, зарплату, водні ресурси, підвищення конкурентоспроможності.

## ВИСНОВКИ

Основним джерелом зростання цільових орієнтирів до 2015 року стане підвищення ефективності використання факторів зростання і конкурентоспроможності національної економіки на основі поглиблення процесів її лібералізації, зниження рівня ринкових диспропорцій, підвищення ефективності функціонування державних інститутів. Концептуальною основою для розробки удосконаленої стратегії скорочення бідності є інтеграція соціальної політики в програми економічного розвитку країни. Головним пріоритетом розвитку у короткостроковій перспективі є підвищення темпів і якості економічного зростання, подолання розриву у рівні економічного розвитку країни з категорією країн світу з середнім рівнем розвитку за показниками ВВП на душу населення, за рівнем бідності, за рівнем людського розвитку. Скорочення цього розриву буде свідчити про підвищення якості життя, зростанню іміджу національної економіки, що є головними критеріями виконання цілей розвитку в умовах глобалізації економіки.

## SUMMARY

*The authors consider the global tendencies and dynamics of poverty research as of world economy. The analysis of dynamics of poverty in countries of the world is method cluster analysis carried out. Ukraine is second cluster of poverty are analyzed. The conceptual base of poverty overcoming as to effective activity of international organizations as developed.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Доклад о мировом развитии 2008. Сельское хозяйство на службе развития / Всемирный банк; Пер с англ. – М.: Весь мир, 2008. – 424 с.
2. Пападаскалопулос А. Теоретические аспекты и эмпирическая оценка проблемы роста бедности и неравенства в распределении дохода / А. Пападаскалопулос, Дж. Коррес, Дж. Полихронопулос // Журнал европейской экономики. – 2003. – Т.2 (№1). – С. 95–127.
3. Румянцева Е. Е. Стратегия преодоления бедности / Е. Е. Румянцева. – Минск.: Армита-Маркетинг, Менеджмент – 2001. – 288 с.
4. Виганд В. Наступление на бедность / В.К. Виганд, Е.Н. Корендясов // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 1. – С. 35 – 40.
5. Доклад о развитии человека 2006. Что кроется за нехваткой воды: Власть, бедность и глобальный кризис водных ресурсов / [пер. с англ.]. – М.: Весь мир, 2006 – 440 с.
6. Мандель И. Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.



УДК 631.153

*Гужвенко С.М., старший викладач  
Сумський національний аграрний університет*

## **НАУКОВІ ОСНОВИ СУЧАСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Розглянуто основні напрямки розвитку системи стратегічного планування як на рівні регіону, так і на рівні окремо взятого сільськогосподарського підприємства. Визначені принципи, на основі яких повинне проводитися стратегічне планування в ринкових умовах господарювання. Проведена порівняльна характеристика старої й нової парадигм планування і відображені нові підходи до стратегічного планування. Обґрунтована доцільність запровадження кластеризації в агропромисловому виробництві.*

**Ключові слова:** *планування, стратегічне планування, конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, кластерний розвиток, агропромисловий комплекс.*

### **ВСТУП**

Розвиток світового агропродовольчого ринку, конкурентне середовище й ринкова орієнтація аграрного сектору вимагають від керівників уміння виділити перспективні напрямки розвитку сільськогосподарських підприємств, ухвалювати ефективні стратегічні управлінські рішення в ризикових умовах господарювання. Крім того, економічна криза, слабка державна підтримка аграрного бізнесу, нестабільність умов підприємницької діяльності, нестабільне ринкове середовище й специфічні особливості самого сільського господарства вимагають забезпечення стратегічних планів розвитку як галузей сільського господарства, так і всього агропромислового комплексу.

У цьому зв'язку актуальними стають питання розробки й реалізації заходів щодо стратегічного планування, їх деталізація на рівні регіону та організації. У низці найважливіших питань, розв'язання яких дозволяє стимулювати економічний ріст, вартою є проблема розробки ефективної системи державного стратегічного планування з урахуванням галузевої специфіки аграрної сфери.

Питання розвитку аграрного сектору економіки в ринкових умовах, а також застосування сучасних методик стратегічного планування розглядали такі вітчизняні вчені, як Саблук П.Т. [1], Кропивко М.Ф., Орлова Т.С. [2], Дробот В.І., Толкач М.І. [3] Питанням розвитку нових інтеграційних конкурентоспроможних структур, таким як кластери, присвячені роботи Кравченко С.А. [4], Одягайло Б. М. [5], Соколенко С.І. [6,7] та інші.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, пов'язаних з вирішенням проблем стратегічного планування регіонального АПК, їх наукову розробленість не можна визнати достатньою. Багато питань формування системи планування сільськогосподарського виробництва дотепер залишаються дискусійними, немає прив'язки до окремого суб'єкта - регіону, недостатньо враховуються специфічні особливості сільського господарства. Сучасний етап розвитку галузей АПК характеризується безліччю невирішених питань і проблем, що визначають об'єктивну необхідність вибору пріоритетних напрямків розвитку й механізму їх реалізації.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статті є дослідження теоретичних положень, методологічних підходів і науково - практичних рекомендацій зі стратегічного планування розвитку сільськогосподарського виробництва регіонального АПК.

Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання:

- узагальнити методологію, визначити специфічні принципи, нові підходи до стратегічного планування аграрної сфери в умовах реалізації Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року;
- вивчити досвід закордонних країн з стратегічного планування аграрного сектору й оцінити його можливості для адаптації у вітчизняних умовах;
- оцінити стан, визначити тенденції розвитку й виявити пріоритетні напрямки стратегічного розвитку АПК Сумської області;
- запропонувати нову модель стратегічного планування діяльності сільськогосподарських організацій, що забезпечує конкурентні переваги в ринковому середовищі.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Розвиток світового агропродовольчого ринку, постійно зростаюче конкурентне середовище, адаптація сільськогосподарського виробництва до нестабільного ринкового середовища вимагають виділення стратегічних напрямків розвитку сільськогосподарських структур, прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень у складних ризикованих умовах господарювання [1].

До основних причин, що характеризують зростаючу роль стратегічного планування сільськогосподарського виробництва в умовах конкурентного середовища нами віднесені наступні:

- посилення й жорсткість конкурентної боротьби, нестабільність кон'юнктури агропродовольчого ринку й ріст суперництва між



системами управління в господарюючих структурах агропромислового комплексу;

- відмінна риса структури вітчизняної економіки: перевага великого бізнесу майже у всіх сферах господарювання, що у свою чергу вимагає постановки ефективної системи планування;
- обмеженість потенціалу й ресурсів аграрної сфери, при яких стратегічне планування виступає найбільш ефективним способом координації ресурсів підприємств АПК із метою забезпечення прибутку та росту;
- визначення стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств і посилення мотивації планування, а також необхідність делегування повноважень персоналу;
- необхідність гнучкості при прийнятті управлінських рішень на різних рівнях планування: кон'юнктурному, структурному й стратегічному.

Під стратегічним плануванням сільськогосподарського виробництва в статті розуміється процес розробки й підтримки стратегічної рівноваги між цілями й можливостями сільськогосподарських організацій у мінливих ринкових умовах, з метою визначення й наукового обґрунтування цілей і напрямків діяльності підприємств АПК на перспективу, вибору засобів і способів їх реалізації з урахуванням максимального використання науково-технічного, виробничого, кадрового, інформаційного, інноваційного й інших потенціалів, з урахуванням впливу змін мікро- й макросередовища [3].

До основних завдань стратегічного планування в сучасних ринкових умовах сільськогосподарського виробництва нами віднесені:

- реалізація останніх досягнень науки й практики в області раціонального відтворення ресурсів (трудових, сировинних, технологічних, фінансових і т.д.);
- управління факторами впливу зовнішнього середовища, координація й адаптація внутрішнього середовища, виявлення сильних і слабких сторін сільськогосподарських підприємств;
- формування цілей, які повинні бути досягнуті по закінченню планового періоду;
- оцінка виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств і співвідношення його зі стратегічними й тактичними цілями, що закладаються в перспективні в поточні плани;
- оцінка життєздатності існуючої стратегії поведінки сільськогосподарської організації на ринку й при необхідності розробка нової і іншої.

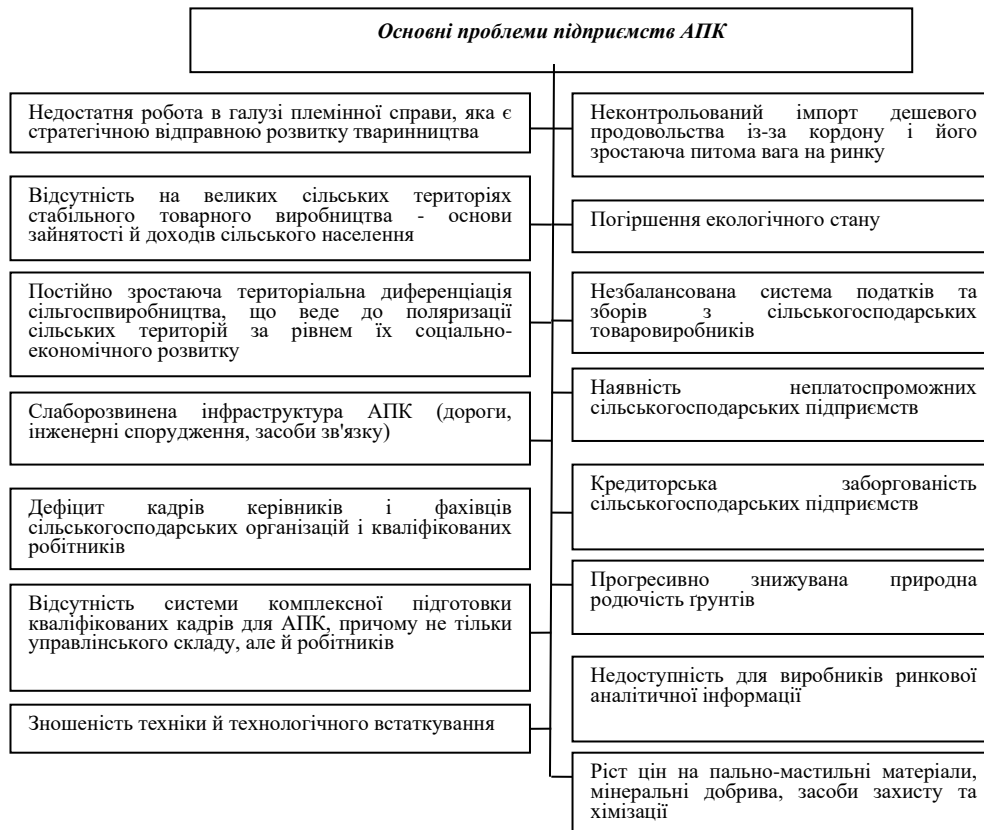


Таблиця 1

**Характеристика старої й нової парадигми планування й нові підходи до стратегічного планування**

Положення старої парадигми	Положення нової парадигми	Нові підходи до стратегічного планування
Централізоване директивне планування	Децентралізоване планування	
Детальний аналіз із боку Держпостачу всієї номенклатури виробів, що випускаються, їх збалансованість із врахуванням попиту й пропозиції з боку підприємств, галузевих міністерств і завдань Держплану	Детальний аналіз номенклатури виробів, що випускаються підприємствами з боку держави не проводиться; попит вивчається на ринку товарів і послуг	Визначення проблем розвитку сільськогосподарських підприємств Вивчення кон'юнктури агропродовольчого ринку Виявлення тенденцій розвитку ринку Визначення стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств
Відсутність конкуренції	Планування як інструмент у конкурентній боротьбі	Забезпечення конкурентних переваг на внутрішньому й зовнішньому ринках
Облік впливу змін зовнішнього середовища при розробці планів підприємствами незначний	Необхідність обліку впливу змін зовнішнього середовища при розробці планових рішень	Зміцнення слабких сторін і створення умов, що забезпечують опір небезпекам із зовнішнього середовища
Планування на основі тимчасової ознаки	Планування на основі цільової ознаки	Планування з урахуванням кон'юнктури ринку
Офіційно прийняті на державному рівні форми планування й планів	Самостійно встановлювані на підприємствах форми планування й планів	Виділення кон'юнктурної й стратегічної складової в плануванні
Довгострокове, середньострокове, короткострокове планування, як основні види використовуваних форм	Стратегічне, тактичне, оперативне планування, як основні види використовуваних форм	Деталізація перерахованих вище планів у конкретні програми
Тверде планування	Гнучке планування	Комбінація індикативного й директивного планування
Планування, орієнтоване на виробництво	Планування, орієнтоване на ринок	Планування, орієнтоване на споживачів
Перевага прямого впливу на суб'єкт планування	Перевага опосередкованого впливу на суб'єкт планування	Цільовий характер планування
Обов'язковість у виконанні планових завдань	Планові показники корегуються з врахуванням зміни умов господарювання	Планові показники коректуються з урахуванням змін кон'юнктури ринку
Корегування галузевими міністерствами пропозицій підприємств відповідно до завдань, отриманих від Держплану	Корегування планів на рівні керівництва підприємства	Забезпечення виконання стратегічних цілей і планових показників з урахуванням корегування й адаптації до розвитку сільського господарства

Для агропромислового комплексу України, на наш погляд, необхідно використовувати гнучке стратегічне планування, націлене на довгострокову перспективу. Але, на жаль, на даний час є достатня кількість невирішених проблем в аграрно-промисловому комплексі, які ставлять під загрозу розвиток конкурентоспроможного агропромислового виробництва як в цілому по Україні так і окремо в Сумській області (рис.1)



*Рис. 1. Основні проблеми, що затрудняють розвиток агропромислового комплексу Сумської області*

Нами розроблений та запропонований алгоритм стратегічного планування сільськогосподарського виробництва (рис. 2), який складається із 16 основних етапів, і дозволяє досить грамотно і коректно розроблювати стратегічні плани розвитку сільськогосподарського виробництва в сучасних ринкових умовах господарювання.

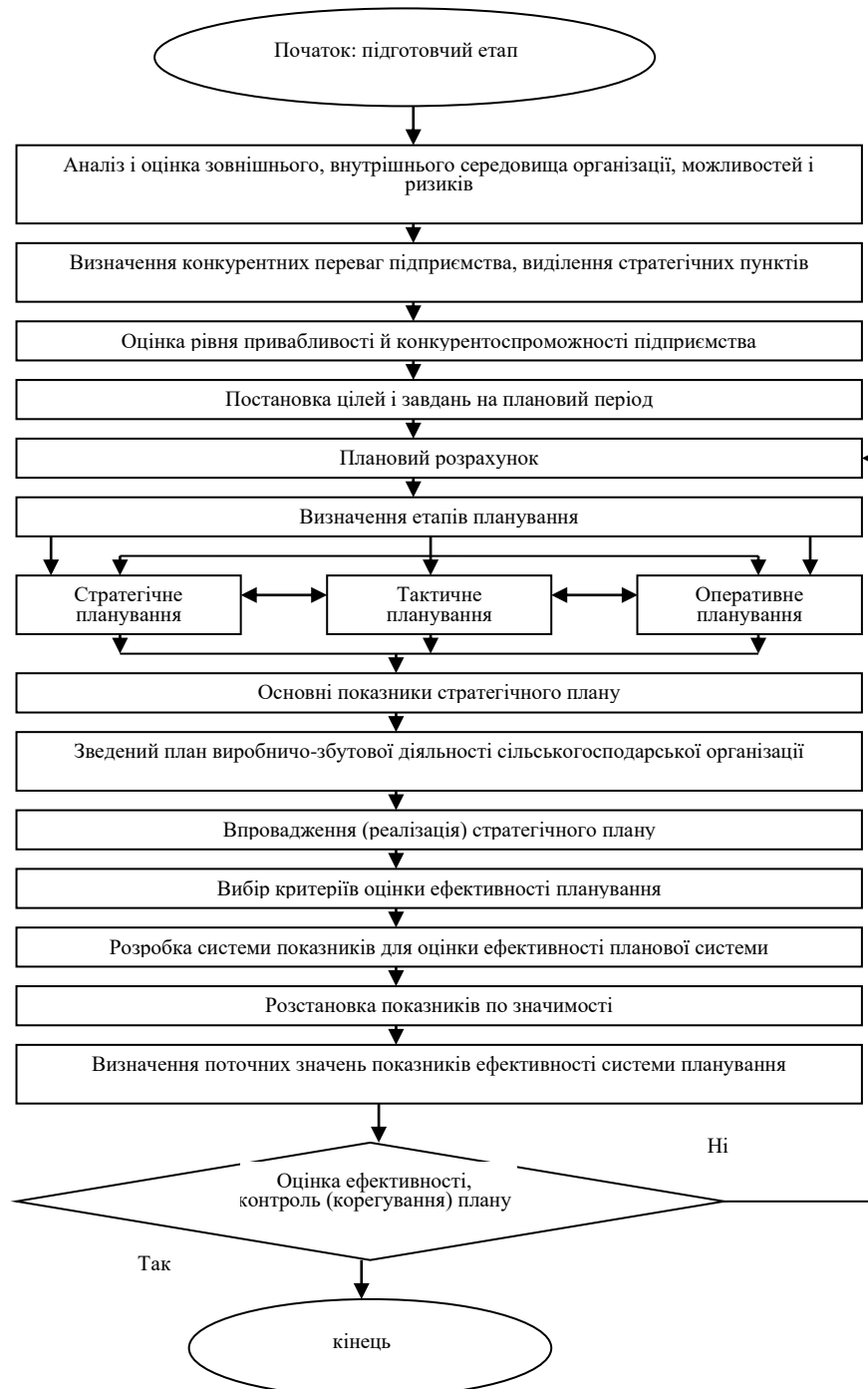


Рис. 2. Алгоритм стратегічного планування сільськогосподарського виробництва

Досягнення головної стратегічної мети розвитку АПК Сумської області забезпечується із цілого ряду напрямків. (рис. 3).

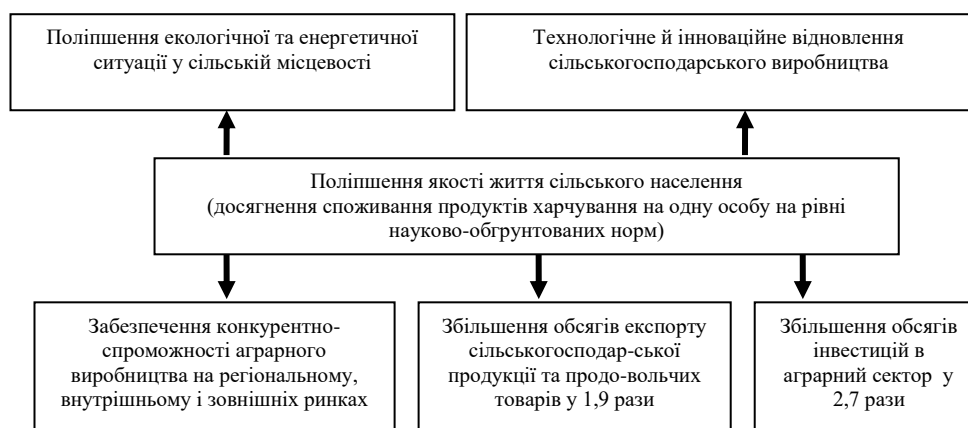


Рис. 3. Стратегічні напрямки розвитку АПК Сумської області

У «Комплексній програмі розвитку села Сумської області на період до 2015 року» зазначені основні стратегічні напрямки регіону, а саме:

- залученню нових технологій, активізації інноваційної діяльності;
- формуванню технологічних кластерів пріоритетного розвитку агропромислового комплексу (рослинництво та тваринництво);
- підвищення конкурентоспроможності продукції та розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції;
- збільшенню активності іноземних інвесторів у пріоритетних напрямках розвитку інвестиційної діяльності в сфері агропромислового комплексу області.

Таблиця 2

### Пріоритетні напрямки розвитку

Пріоритетна галузь	Райони області, на території на яких можливо реалізувати інвестиційні проекти у визначених напрямках
Розвиток тваринництва	Глухівський, Буринський, Конотопський, Лебединський, Кролевецький, Великописарівський, Недригайлівський, Краснопільський, Липоводолинський, Охтирський, Путивльський, Роменський, Середино-Будський, Сумський, Тростянецький, Шосткінський та Ямпільський райони
Створення машинно-технологічних станцій	Білопільський, Конотопський, Краснопільський, Липоводолинський, Недригайлівський, Охтирський, Роменський, Сумський та Шосткинський райони
Поглиблена переробка льону та коноплі	Глухівський, Путивльський, Кролевецький та Середино-Будський райони
Переробка ріпаку на біопаливо	Буринський, Конотопський, Шосткинський, Кролевецький, Середино-Будський, Сумський та Ямпільський райони
Переробка деревини	Краснопільський, Середино-Будський та Шосткинський райони
Переробка овочів та фруктів	Сумський район

У сучасній економіці під впливом процесів інтеграції, модернізації й глобалізації виникають, взаємодіють, ускладнюються

нові форми господарювання, а також моделі інтеграції. Це веде до формування якісно нової структури економічних відносин, заснованої не тільки на вже існуючих, але й на нових правилах і принципах гри. Складається така ієрархія зв'язків, у якій домінуючим суб'єктом стає та корпорація, чії базові правила гри будуть прийняті за норму й покладені в основу формування взаємин з іншими структурами й суб'єктами ринку. У результаті з'являється нова інституціональна структура.

У процесі дослідження інституціональні структури розглядаються через призму розвитку інтеграційних форм організації виробництва, у тому числі кластерних структур.

Кластер являє собою групу географічно локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, ВУЗів і інших організацій, взаємодоповнюючих один одного й посилюючих конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Взаємодія підприємств і організацій, що входять у кластер, являє собою симбіоз кооперації й конкуренції, тобто відбувається постійний обмін кадрами, інноваціями, технологіями, здійснюється спільне використання інфраструктури, послуг, а також рекламно-маркетингове просування [6].

Незважаючи на подібність багатьох ознак, кластер принципово відрізняється від фінансово-промислових груп або вертикально інтегрованих структур. Будучи по своїй природі мережею незалежних учасників, кластер не використовує ієрархічні відносини для контролю й координації своєї діяльності. Більше того, класичний кластер у літературі розглядається в якості антипода іншим формам інтеграції й протиставляється їм.

Підприємства й організації, що становлять кластер, у переважній більшості є самостійними, і конкуренція усередині кластера - не менш важлива рушійна сила розвитку кластера в цілому, чому кооперація. У ході постійних малих конфліктів (конкурентна боротьба усередині кластера) система в цілому оптимізується й підвищує свої можливості для участі в глобальній конкуренції.

Важливою рисою кластера в загальній моделі виробничо-коопераційних і інших взаємодій його учасників є фактор інноваційної орієнтованості [2]. Кластери, як правило, формуються там, де здійснюється або очікується проривне просування в області техніки й технології виробництва й наступний вихід у нові ринкові ніші. Поняття "кластер", крім структурних ознак, у першу чергу, відбиває функціональні ознаки - діючу систему взаємозв'язків: коопераційних зв'язків, трансакцій, конкурентних відносин, обміну інформацією й т.п.

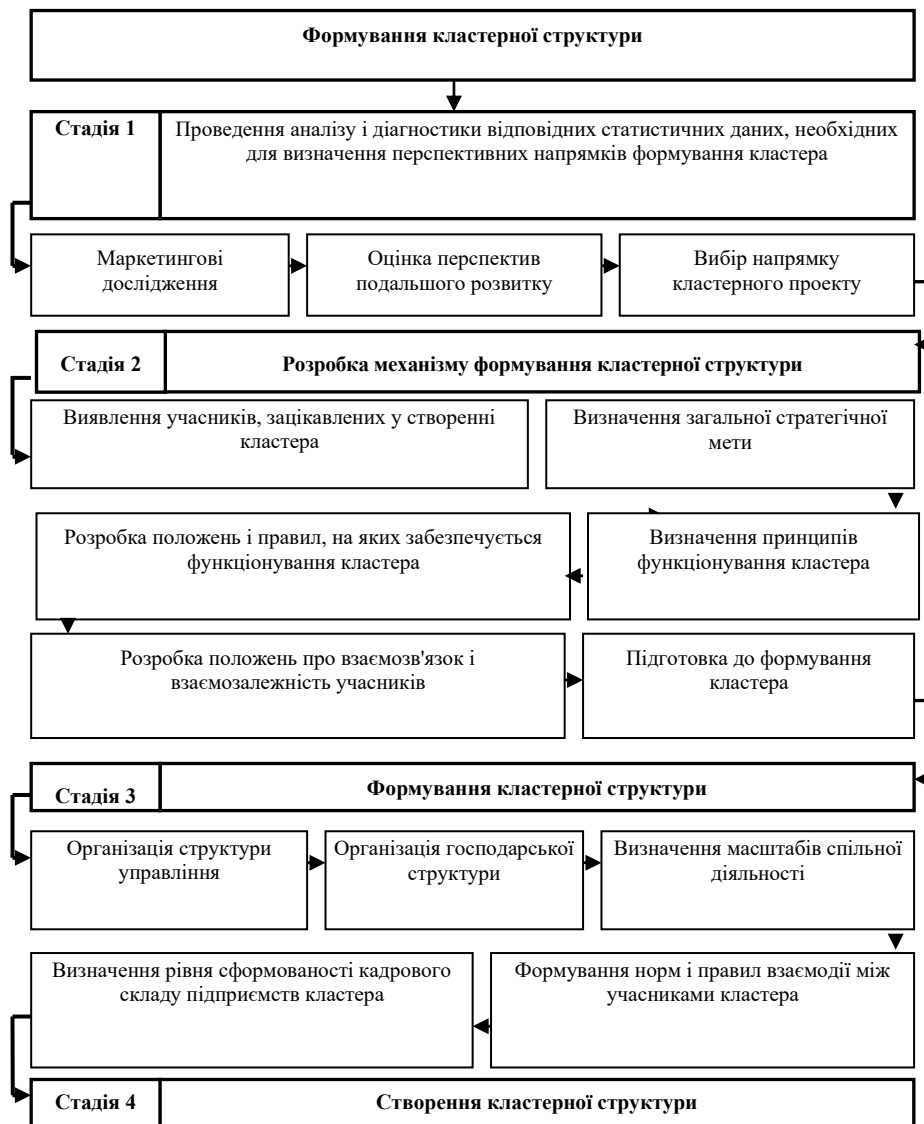


Рис. 4. Методологічний підхід до формування кластерної структури

Кластерна структура - сукупність незалежних взаємозалежних компаній і організацій, взаємодіючих, що й доповнюють один одного на основі загальноприйнятих норм і правил господарської організації, орієнтованих на одержання максимального ефекту від співробітництва.

Організація такої структури - складний і трудомісткий процес. Нами відображений методологічний підхід до формування кластера, що дозволяє забезпечити створення ефективної і конкурентоспроможної інституціональної структури (рис. 4).

На основі методологічного підходу нами були розроблені етапи кластеризації, розраховані на реалізацію проекту по створенню кластерної структури.

Запропонована нами ідентифікація здійснюється відповідно зазначеному методологічному підходу до виявлення регіональних кластерів і розглядається на прикладі Сумської області. Даний підхід є основою для формування кластерної структури і наступної її оцінки, оскільки саме ідентифікація дозволяє виділити ключові пункти росту регіональної економіки.

### **ВИСНОВКИ**

Глобалізація економічного життя, як об'єктивний процес господарського зближення регіонів і їх господарюючих суб'єктів на якісно новому рівні – це об'єктивне явище, його неможливо зупинити. Нові можливості та ризики потребують кардинально нових підходів щодо стратегічного планування розвитку як на рівні окремо взятого підприємства, так і нарівні галузі чи цілого регіону. Дієвим механізмом такого стратегічного планування є кластеризація. В кластері сконцентровані всі сучасні технології та методики ведення конкурентоспроможного, інноваційного, високотехнологічного сільськогосподарського виробництва.

### **SUMMARY**

*Globalization of an economic life as objective process of economic rapprochement of locales and their managing subjects at qualitatively new level is an objective phenomenon, it cannot be stopped. New possibilities and risks require cardinally new approaches concerning strategic planning of development both at level of separately taken firm, and at level of branch or the whole locale. Clustering is the effective mechanism of such strategic planning. In a cluster all modern technologies and techniques of conducting a competitive, innovative, highly technological farm-production are concentrated.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Саблук П.Т. Стратегічні напрямки аграрної реформи – перехід на інноваційну модель розвитку // Економіка АПК. – 2002. - №12. – С. 3 – 14.
2. Кропивко М.Ф., Орлова Т.С. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки // Економіка АПК. – 2007. - №7. – С. 11 – 18.
3. Дробот В.І., Толкач М.І. Прогнозування і планування агропромислового виробництва в ринкових умовах // Економіка АПК. – 2002. - №6. – С. 11 – 15.
4. Кравченко С.А. Кластерная адаптивность сельскохозяйственных предприятий // Економіка АПК. – 2007. - №7. – С. 30 – 37.
5. Одягайло Б.М. Передумови кластеризації української економіки та підвищення її конкурентоспроможності / Генеза та глобалізація на адаптивність економічної системи (інституційний підхід). Моногр. – Львів: «Магнолія плюс», 2006. – С. 342-353.
6. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. – К.: Логос, 2004. – С.13 – 640.
7. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – С. 5-711.





УДК 504 (330.366)

*Луценко Н.О., старший викладач  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **РОЛЬ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ У ПРОЦЕСІ АНАЛІЗУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

*Розглянуті особливості системного підходу процесів взаємодії суспільства й природи, визначено сутність еколого-економічної системи та її вплив на формування концепції сталого розвитку.*

***Ключові слова:** системний підхід, гармонійний характер, цілісна система, еколого-економічна система, категорії еколого-економічних відносин, рівновага еколого-економічної системи, криза еколого-економічної системи, збалансований розвиток, концепція сталого розвитку.*

### **ВСТУП**

Існування людства на Землі безпосередньо залежить від збереження основних функцій біосфери і наявності природних ресурсів. Новий підхід до взаємодії людини з природою реалізує концепція сталого розвитку, яка запроваджується на рівні всіх держав світу і спрямована на перегляд бажаних схем економічного розвитку з урахуванням екологічної складової. Узгодженість економічних, соціальних та екологічних складових сталого розвитку досягається збалансуванням пропорцій економічної системи та повинен здійснюватися в умовах екологічної безпеки відтворювальних процесів природного середовища на планеті.

Теоретичні питання формування і розвитку еколого-економічних відносин розглядаються в наукових працях В. Афанасьєва [1], В.Вернадського [2], П. Олдак [6] та інших.

На сучасному етапі економічного розвитку господарська діяльність людства призводить до поглиблення протистояння між функціонуванням елементів економічної і екологічної систем, що веде до кризи в екологічній та фінансово-економічних сферах та ставить під сумнів розвиток науково-технічних досягнень. Тому актуальність дослідження системного підходу, як методологічної основи економічної системи полягає в осмисленні причин виникнення, форм прояву та основних наслідках кризи еколого-економічної системи в центрі якої знаходиться людина, яка виступає активним учасником суспільно-економічних відносин.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Розглянути особливості системного підходу процесів взаємодії суспільства й природи. Провести аналіз літературних джерел стосовно трактувань поняття «сталий розвиток» цілісної економічної системи.

Метою статті є визначення сутності еколого-економічної системи та її впливу на формування концепції сталого розвитку.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сталий розвиток - це сучасна найбільш поширена концепція взаємодії суспільства і природи, якою зараз керуються передові країни світу. Сталий, розвиток є узгодження між економічним та соціальним розвитком суспільства і збереженням довкілля.

**Сталий розвиток** - це економічно, соціально і екологічно збалансований розвиток певних територій і розташованих на них міських і сільських поселень (населених пунктів), спрямований на узгоджене формування та функціонування їхньої економічної, соціальної і екологічної складових на основі раціонального використання всіх видів ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інформаційних тощо), табл. 1.

Таблиця 1

#### Складові сталого розвитку

<b>Економічна складова сталого розвитку</b>	означає необхідність постійного нарощування обсягів виробництва суспільного продукту з тим, щоб забезпечити зростання рівня життя населення. Реалізація економічної складової сталого розвитку обумовлює зростання доходів населення, створення нових робочих місць, ліквідацію бідності як явища.
<b>Соціальна складова сталого розвитку означає</b>	поліпшення умов життя населення, насамперед за рахунок ефективного розвитку соціальної, виробничої, транспортної, інженерної, комунікаційно-інформаційної та екологічної інфраструктури. Реалізація соціальної складової сталого розвитку обумовлює формування повноцінного життєвого середовища для сучасного і наступних поколінь.
<i>Разом соціальна та економічна складові сталого розвитку мають обумовити високу якість життя і заселення, передусім забезпечити нівелювання існуючої диференціації населення по доходах і умовах життя.</i>	
<b>Екологічна складова сталого розвитку означає</b>	кожне рішення державної або місцевої влади, яке стосується економічного і соціального розвитку, повинно зважуватися з точки зору його екологічних наслідків.

Одним із методів діалектичного пізнання закономірностей розвитку суспільства і природи є системний підхід, який дозволяє здійснювати науковий аналіз взаємозв'язку і взаємозалежності різних систем. Теоретико-методологічні основи системного аналізу процесів взаємодії суспільства й природи присутні у наукових працях В. Афанасьєва, В. Вернадського, П. Олдак та інших. Системний підхід базується на діалектиці об'єктивного і суб'єктивного, єдності теоретичних досліджень і практичного досвіду, на основі якого вивчається реальна система, управління її функціонуванням і розвитку.

Дослідження відомого українського вченого В.І. Вернадського базується на методології системного підходу при вивченні



закономірностей взаємодії природи і суспільства на всіх етапах розвитку цивілізації [2].

Термін «над системна єдність», який характеризує існування людства в цілому у вигляді систем які об'єднують суверенні держави і класифіковані по соціально-економічній ознаці, розглядає В. Афанасьєв у своїх працях [1].

П.Олдак пропонує цілісний виклад економічних проблем розглядати з точки зору взаємозв'язку наступних трьох систем: соціальної, народногосподарської і базової (природної) [6].

Відношення між природою і людиною мають гармонійний характер, але з виникненням суспільного виробництва з'являються протиріччя між суспільною і природною системами, що має негативний вплив на умови життєдіяльності людини. У процесі становлення ноосфери людство починає розуміти вплив виробничої діяльності на природу і продукує певні дії в галузі охорони навколишнього середовища. Формується концепція сталого розвитку, яка має в основі поєднання в єдину систему економічних, технічних, екологічних і політичних характеристик з метою забезпечення збалансованого поєднання суспільних, природних і духовних інтересів для розвитку людини.

В основі етапів процесу формування взаємодії між суспільством і природою як цілісної системи та її системних ознак, знаходяться дві протилежні та взаємопов'язані тенденції: диференціації і інтеграції, єдність і боротьба яких спостерігається в процесі еволюції цих відносин та відбувається процес становлення гармонійних еколого-економічних відносин. Еколого-економічна система являє собою сукупність економічних та екологічних відносин з приводу ефективного використання природно-ресурсного потенціалу в процесі виробництва матеріальних благ для цілей економічного зросту і розвитку добробуту людини [4]. Тобто базовими категоріями еколого-економічних відносин виступають природні ресурси, виробництво матеріальних благ, складові економічного зросту та їх вплив на стан навколишнього середовища (рис 1). Динамічна взаємодія економічних, техніко-технологічних і екологічних зв'язків визначають характер руху еколого-економічної системи, ступінь її стабільності, рівноваги і сталості.

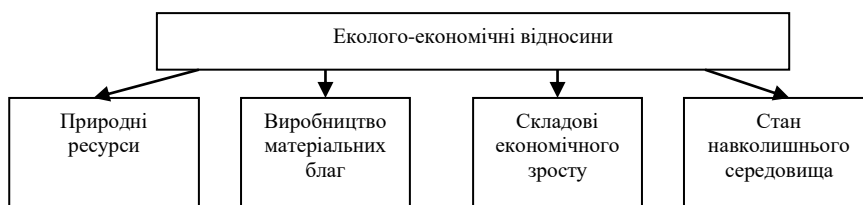


Рис. 1 Категорії еколого-економічних відносин

Рівновагу еколого-економічної системи необхідно розуміти як оптимальне співвідношення між економічним потенціалом суспільства та якісними параметрами життя населення, станом відповідності економічних методів природокористування оптимальним критеріям розвитку і відновлення навколишнього середовища, а також необхідний рівень забезпечення природними ресурсами процесу виробництва матеріальних благ суспільства. Визначений стан гармонійності та рівноваги в еколого-економічній системі на даному етапі функціонування ринкової економіки є не реальним, тому накопичення негативних кількісних еколого-економічних ознак проявляються якісними характеристиками кризисного стану економіки.

Слід зазначити, що розвиток системи у загальному розумінні трактується як процес її переходу з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик. Причому розвиток не обов'язково означає зростання, оскільки система може розвиватися і за відсутності зростання (зокрема, внаслідок переходу в новий, але порівняно гірший стан) [9]. Таким чином, криза еколого-економічної системи – це вихід її за межі параметрів, які визначають цілісність системи.

Принципи еколого-економічної рівноваги реалізуються в концепції сталого розвитку, значний вплив на формування якої мала доповідь Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку (ICED) «Наше загальне майбутнє», у якій запропоновані довгострокові стратегії в сфері охорони навколишнього середовища, що дозволили б досягти сталого розвитку економіки. Офіційно стратегія переходу до сталого розвитку була прийнята як Порядок (програма) дій на XXI століття, що являє собою глобальну програму формування нового типу сталого розвитку.

Для вироблення шляхів розв'язання еколого-соціальних проблем у Ріо-де-Жанейро (1992) на Конференції ООН була прийнята Декларація з навколишнього середовища і розвитку, положення якої Україна прийняла та відобразила їх в національному екологічному законодавстві, тим самим визначаючи, що забезпечення сталого розвитку є важливим завданням національної політики. Зміст поняття «сталий розвиток» включає в себе такі складові, як економічну, екологічну, соціальну, політико-правову, міжнародну та інформаційну [7].

Існує багато трактувань терміну «сталий розвиток» (від англійського «sustainable development») як економічної категорії.

Український вчений В. Трегобчук зазначає, що «сталий розвиток – це насамперед економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля» [8].



В наукових працях іншого українського вченого О. Шубравської «економічна сталість, або сталість економічного розвитку, - це здатність економічних систем зберігати стабільне збалансоване зростання» [9].

Російський вчений Н.Ф. Глазовський вважає, що «сталій розвиток-це багаторівнево-ієрархічно керований процес коеволюційного розвитку природи і суспільства ( при масовій і усвідомленій участі населення), мета якого – забезпечити здорове, продуктивне життя в гармонії з природою нинішньому і майбутньому поколінням на основі охорони і збагачення культурної та природної спадщини» [3].

Найбільш поширеним є варіант визначення сталого розвитку, запропонований на Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро: «сталий і довготривалий розвиток являє собою не незмінний стан гармонії, а скоріше процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку й інституціональних змін узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами» [5].

Отже, концепція сталого розвитку ґрунтується на створенні соціо-еколого-економічної системи, тобто сукупності утворень біологічної, географічної, економічної і соціальної природи, в основу якої покладений принцип збалансованості, який обумовлює розгляд даної системи як єдиного цілого та передбачає подальший розвиток людського суспільства.

## **ВИСНОВКИ**

Проведені нами дослідження показують, що сутність системного підходу як форми наукового пізнання процесу взаємодії суспільства і природи полягає в існуванні, пізнанні систем та системності знань про них, забезпечення їх функціонування і розвитку в процесі діяльності. Під цілісною системою слід розуміти комплекс взаємодіючих компонентів, за допомогою яких даній системі притаманні нові якісні та кількісні ознаки.

Формування і збереження цілісних ознак еколого-економічної системи забезпечується раціональними зв'язками між її взаємозалежними складовими компонентами, які знаходяться під впливом факторів, що дестабілізують її рівновагу і призводять до економічних криз з проявами спаду промислового виробництва, зростання інфляції, цін, безробіття та зниження рівня життя населення. Таким чином, гармонійний розвиток еколого-економічної системи повинен відбуватися шляхом збереження її цілісності і забезпеченості динамічної рівноваги всіх складових елементів систем.

Категорія «сталій розвиток» характеризує якісно новий етап еволюції еколого-економічних відносин, основною передумовою



виникнення якого, на нашу думку, виступають процеси, пов'язані з визначеними кількісними змінами в еколого-економічній системі які на сучасному етапі призвели до суттєвих якісних змін.

### **SUMMARY**

*Considered features of approach of the systems of processes of co-operation of society and nature, certainly essence of the ekologo-ekonomichnoy system and its influence on forming of conception of steady development.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Афанасьев В. Общество: системность, познание и управление. – М.: Политиздат, 1981, с.6
2. Вернадский В. Философские мысли натуралиста. – М.: Наука, 1988, с.510
3. Глазовский Н.Ф. Цели, возможности и механизмы устойчивого развития на разных уровнях природо-социальных систем // Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России.- М.: Изд-во КМК, 2002.-444с.
4. Губайдуллина Т.М. Устойчивое развитие эколого-экономической систем. Монографія. – Казань, 2000.
5. Коптюг В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию. Информационное обозрение (Рио-де-Жанейро, июнь 1992г.) – Новосибирск: СО РАН, 1992. – 62с.
6. Олдак П. Формирование современного экономического мышления. – Новосибирск, 1989, с.16-17
7. Сталій розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: Навч. посібник / Н.В. Караєва, Р.В. Карпан, Т.А. Коцко та ін./ За заг. ред. І.В. Недіна. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 384с.
8. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України. – 2002. - № 2. – С. 16-19.
9. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень // Економіка України. – 2005. - №1. – С. 36-42.

**УДК 338.43:635**

*Андрусяк Н.О., старший викладач*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

### **ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ОВОЧІВ ВІДКРИТОГО ҐРУНТУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Проаналізовано виробництво овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Виокремлена діяльність вирощування нових сортів овочів. Внесені пропозиції сталого розвитку овочівництва.*

**Ключові слова:** *виробництво, овочі відкритого ґрунту, урожайність, площа, валовий збір, сільськогосподарські виробники, господарства населення.*

### **ВСТУП**

Завдяки росту кількості населення планети та високій біологічній цінності, виробництво овочів відкритого ґрунту має світову тенденцію до зростання. За останні чверть століття його світове виробництво





збільшилось більше як у два рази, завдяки зростанню виробництва овочів в Китаї та Індії. Аналогічна світова тенденція до зростання спостерігається в сфері переробки овочів. При переробці овочів відкритого ґрунту одержують овочі консервовані, овочеві соки, томатні соуси, паста та кетчупи. Причому, якщо колись в основному виробляли тільки консервовані овочі, то в останні роки зростає частка соків, томатних паст, соусів та кетчупів, які все більше використовуються в харчуванні.

Овочевий бізнес України є одним із сегментів агропромислового комплексу, що найбільш динамічно розвивається. Незважаючи на те, що цей сектор, як і раніше, не входить до числа пріоритетних, практика свідчить, що його розвиток дає можливість набагато успішніше вирішувати економічні та соціальні проблеми села, ніж підтримка тих секторів, які зараз для уряду є пріоритетними: а саме зерновий, цукровий і м'ясо-молочний. Адже на 1 тис. га зернових потрібно не більше 3-5 працівників, а на 1 тис. га овочів – до 3-5 тис. чоловік.

Відмінною рисою овочевого бізнесу України є практично повна відсутність експорту свіжої плодоовочевої продукції, що робить цей ринок дуже уразливим і нестабільним. Причиною такої ситуації є відсутність у більшості виробників технологій післязбиральної доробки, зберігання й упакування продукції, які б відповідали вимогам часу і закордонних покупців. Крім того, як і раніше, занадто велика частина продукції виробляється в присадибних господарствах, а кількість професійних виробників овочів відкритого ґрунту продовжує залишатися порівняно незначною, що утруднює формування оптових партій однорідної за якістю свіжої овочевої продукції [1].

Питанням розвитку плодоовочевого виробництва та шляхам покращення його функціонування присвячено багато праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених: Андрєєва Ю.М. [1], Благодатного В.І., Барабаша О.Ю. [2], Зіновчука В.В., Леонтєва О.П. [2], Гайдуцького П.І. [3], Гонтара В.Т., Лазні В.І., Лебединської О.І. [3], Макіна Г.І., Мельникова В.Д., Побережної А.А., Саблука П.Т. [3], Серкова А.Ф., Тимошенко Н.Є., Чурілової К.С., а також С. Брю, К. Макконела, А. Маршала та інших науковців.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

- провести аналіз виробництва в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області;
- виокремити доцільність вирощування нових сортів в Україні;
- розробити пропозиції стосовно сталого розвитку овочівництва в регіоні.

**Метою** статті є дослідження причин, що гальмують виробництво овочів відкритого ґрунту у Черкаській області.





## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Україна входить до числа провідних світових виробників овочів відкритого ґрунту. У 2008 році вона виробила 7233,3 тис. т овочів. Основними регіонами виробництва овочів є Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Львівська, Луганська, Одеська, Полтавська, Херсонська, Харківська області, де у 2008 році було зосереджено 57,8% виробництва овочів відкритого ґрунту. За період 1995-2008 років виробництво овочів по Україні складало в середньому 6957 тис. т на рік.

Проте виробництво овочів відкритого ґрунту в Україні нині розвивається інтенсивним шляхом: порівняно із 1990 роком у 2008 році виробництво в господарствах усіх категорій збільшилось на 567 тис. т або 8,5%. Площі під овочами відкритого ґрунту за даний період майже не змінились, а їх урожайність зросла на 10 ц/га. Збільшення виробництва овочів зумовлене зростанням його виробництва в господарствах населення. Крім того міське населення різко перестало вирощувати овочі на присадибних ділянках і дачах або значно знизило обсяги такого виробництва.

Черкаська область відноситься до регіонів із сприятливими природнокліматичними умовами для вирощування овочів відкритого ґрунту. Із даної групи культур в регіоні вирощується капуста, огірки, помідори, буряки столові, морква столова, цибуля, часник, зелений горошок, гарбузи столові, кабачки, перець солодкий та баклажани. За останні шістьнадцять років у виробництві овочів в області відбулись великі зміни. Вирощуванням овочів займаються в основному сільськогосподарські підприємства та господарства населення. На початку 90-х років основні площі овочів в регіоні було зосереджені основним чином в сільськогосподарських підприємствах (13,1 тис. га порівняно з 9,5 тис. га в господарствах населення) [2].

Проте в наступні роки посівні площі в сільськогосподарських підприємствах стали скорочуватись, а в господарствах населення зростати. В 1995-2008 роках посіви овочів в господарствах населення перевищили площі, зайняті під даними культурами в сільськогосподарських підприємствах, так в 2008 році на 5,8 тис. га, і становили 13,9 тис. га (табл. 1).



Таблиця 1

**Посівні площі, урожайність і валові збори овочів по категоріях господарств в Черкаській області**

Показник	Рік							
	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Усі категорії господарств</b>								
Посівна площа, тис. га	22,6	22,1	22,1	18,7	19,8	20,6	19,6	22,0
Урожайність, ц/га	142	115	156	135	149	153	115	135
Валовий збір, тис. ц	3209	2531	3442	2519	2958	3156	2250	2965
<b>В тому числі:</b>								
<b>Сільськогосподарські підприємства</b>								
Посівна площа, тис. га	13,1	8,1	5,0	3,5	5,4	6,6	5,9	8,1
Урожайність, ц/га	148	82	86	108	118	116	97	115
Валовий збір, тис. ц	1938	661	428	375	643	769	565	926
<b>Господарства населення</b>								
Посівна площа, тис. га	9,5	14,0	17,1	15,2	14,4	14,0	13,7	13,9
Урожайність, ц/га	133	134	176	141	161	171	123	146
Валовий збір, тис. ц	1271	1870	3014	2144	2315	2387	1685	2039

Посівні площі під овочами в Черкаській області в цілому у всіх категоріях господарств за період 1990-2008 років мали тенденцію до скорочення, яка була викликана головним чином за рахунок скорочення посівних площ в сільськогосподарських підприємствах. Дане скорочення не змогло компенсувати збільшення посівних площ овочів в господарствах населення. Так, в 2008 році порівняно із 1990 роком в цілому у всіх категоріях господарств посівна площа скоротилась на 0,6 тис. га або на 2,65%, в сільськогосподарських підприємствах – на 5 тис. га або на 38,2%.

Разом з тим, в господарствах населення посівна площа під овочами зростала на протязі даного періоду і збільшилась в 2008 році порівняно із 1990 роком на 4,4 тис. га або на 46,3%.

Чітко виражена тенденція до скорочення посівних площ овочевих культур, як в усіх категоріях господарств так і сільськогосподарських підприємствах, спостерігалась до 2002 року. З 2002 року по даний час спостерігається збільшення посівних площ під овочами в даних категоріях виробників. Так, в 2008 році посівні площі під овочами порівняно із 2002 роком зросли в усіх категоріях господарств на 5,0 тис. га за рахунок збільшення посівних площ в сільськогосподарських підприємствах відповідно на 5,0 тис. га.

Урожайність овочів в господарствах регіону має тенденцію до невеликого зростання (за виключенням 2007 року) – в основному за рахунок господарств населення. Так в цілому у всіх категоріях господарств урожайність овочів зросла з 142 ц/га в 1990 р. до 153 ц/га в 2006 р., в тому числі в господарствах населення – з 134 до 171 ц/га. В

сільськогосподарських підприємствах за відповідний період урожайність знизилась з 148 до 116 ц/га. Дану ситуацію можна пояснити деяким покращенням уваги в АПК країни до сільського господарства в цілому і до даної галузі. Найбільш високий рівень урожайності було досягнуто в господарствах населення – 189 ц/га в 2003 році.

За рахунок росту урожайності і посівних площ овочів в останні роки валові збори збільшились (проте не досягли рівня показників початку 90-х років) і склали в цілому у всіх категоріях господарств в 2008 році – 2965 тис. ц, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 926 тис. ц, господарствах населення – 2039 тис. ц.

Оцінюючи переміщення виробництва овочів із громадського сектора в приватний, доцільно відмітити, що особисті підсобні господарства населення не є ефективною перспективною формою ведення виробництва. Підвищуючи рівень зайнятості населення на селі, забезпечуючи його продуктами харчування і деякими грошовими надходженнями вони дещо знижують соціальну напруженість в суспільстві. Проте для них характерні примітивна організація виробництва і праці, дуже низький рівень механізації виробничих процесів та інтенсивне використання ручної праці, занадто обмежені можливості використання прогресивних сучасних технологій.

У зв'язку із недостатнім обліком виробництва овочів відкритого ґрунту в господарствах населення, аналіз показників розвитку виробництва нами проводився на прикладі сільськогосподарських підприємств регіону (табл. 2).

Виробництво овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області динамічно розвивається. Порівняно із 2003 та 2007 роками в 2008 році їх площі зросли на 146,13 та 39,94%.

*Таблиця 2*

**Динаміка посівних площ овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, га**

Культура	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2008 р. у % до	
							2003р.	2007р.
Капуста	324,9	239,1	131,3	166,0	136,0	267,0	82,18	196,32
Огірки	256,2	187,7	163,4	151,0	114,9	50,6	19,75	44,04
Помідори	332,6	329,3	266,3	242,0	93,7	128,4	38,60	137,03
Буяки столові	99,6	87,8	49,7	100,0	37,9	99,0	99,40	261,21
Морква столова	143,8	111,8	59,3	105,0	79,8	182,4	126,84	228,57
Цибуля на ріпку	214,5	282,0	217,8	195,0	143,9	196,0	91,38	136,21
Кабачки	358,7	59,7	102,6	63,0	17,7	14,5	4,04	81,92
Зелений горошок	480,8	1061,0	1846,4	2718,0	2366,4	3287,1	683,67	138,91
Інші овочі	1088,2	1100,0	2574,8	2862,0	2812,6	3895,6	357,99	138,51
Разом	3299,3	3458,4	5411,6	6602,0	5802,9	8120,6	246,13	139,94

*Джерело: Сільське господарство Черкащини за 2003-2008 рр. – Черкаське обласне управління статистики.*



Аналіз динаміки посівних площ овочів відкритого ґрунту свідчить, про те, що найбільш поширеною овочевою культурою в регіоні є зелений горошок. За останні шість років його площі посівів зросли майже у 6,84 рази і становили у 2008 році – 3287,1 га проти 480,8 га в 2003 році. Дещо інша ситуація склалась із традиційними для області овочами відкритого ґрунту: за період 2003-2008 років спостерігалось скорочення посівних площ капусти, огірків, помідорів, столових буряків, цибулі на ріпку та кабачків. Так в 2008 році порівняно із 2003 роком скоротились площі під капустою на 57,9 га або 17,82%, огірками на 205,6 га або 80,25%, помідорами на 204,2 га або 61,4%, столових буряків на 0,6 га або 0,6%, цибулею на ріпку на 18,5 га або 8,62% і кабачками на 344,2 га або 95,96%.

Намітилась чітка тенденція до розширення виробництва інших нетрадиційних для регіону овочевих культур: часнику, кавунів, динь, перцю солодкого та гіркокого, цибулі зеленої, цвітної капусти, цибулі зеленої.

Дана тенденція є позитивною, оскільки дозволяє області задовольняти попит на дані види продукції, які в попередні роки доставлялись із інших регіонів країни. Середня врожайність овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах за період 2003-2008 років має тенденцію до зростання. За цей період середня врожайність по регіону зросла на 31,91% із 67,0 до 93,0 ц/га (табл. 3) [3].

Таблиця 3

**Динаміка урожайності овочів відкритого ґрунту в  
сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, ц/га**

Культура	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2008 р. у % до	
							2003р.	2007р.
Капуста	93,9	98,2	113,9	125,4	126,5	143,8	153,14	113,68
Огірки	71,8	31,5	40,1	134,7	78,8	65,2	90,81	82,74
Помідори	76,7	47,7	99,5	85,0	84,4	87,2	113,69	103,32
Буряки столові	70,5	96,7	119,7	170,2	73,8	207,1	293,76	280,62
Морква столова	59,2	107,0	127,5	147,9	112,1	203,9	344,43	181,89
Цибуля на ріпку	40,9	62,6	65,8	96,3	93,2	82,1	200,73	88,09
Кабачки	123,5	116,1	242,8	148,4	126,2	144,8	117,25	114,74
Зелений горошок	16,6	26,7	47,7	3,8	22,3	41,7	251,20	187,0
Інші овочі	64,3	141,2	119,5	135,6	105,0	125,6	195,33	119,62
Разом	67,0	79,2	97,5	95,4	70,5	93,0	138,81	131,91

Джерело: Сільське господарство Черкащини за 2003-2008 рр. – Черкаське обласне управління статистики.

Незважаючи на те, що урожайність овочів відкритого ґрунту в регіоні за останні роки має тенденцію до зростання, вона є досить низькою порівняно із іншими світовими виробниками. Так урожайність помідор в Канаді у 2007 році становила 96,8 т/га, огірків – 42,7 т/га.

Зниження урожайності більшості овочевих культур протягом останнього десятиріччя стало закономірним наслідком дії ряду чинників мікро- і макrorівня. Недоліки в системі ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та відсутність паритету цін на промислову та продукцію агарного сектора спричинили скорочення застосування добрив, засобів захисту рослин від хвороб та шкідників. Дефіцит оборотних коштів, руйнація галузі тваринництва в сільськогосподарських підприємствах призвели до скорочення застосування органічних і мінеральних добрив. Так, внесення мінеральних добрив в перерахунку на 100% поживних речовин на 1 га посіву овочевих культур скоротилось у 2008 р. порівняно із 1990 р. практично у 2 рази.

Валовий збір овочів відкритого ґрунту за період 2003-2008 років має тенденцію до зростання. Порівняно із 2003 роком у 2008 році він зріс на 534,0 тис. ц і досягнув розміру – 755,0 тис. ц. Проте валовий збір традиційних для регіону культур за відповідний період зменшився, так по огірках на 16,7 тис. ц, помідорах – 14,3 тис. ц, кабачках – 42,2 тис. ц.

Зростання виробництва овочів у 2008 р. порівняно із 2003 р. було досягнуто за рахунок зростання урожайності всіх овочевих культур і збільшення посівних площ під зеленим горошком та іншими овочами відкритого ґрунту (табл. 4).

Таблиця 4

**Динаміка валового збору овочів відкритого ґрунту в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, тис. ц**

Культура	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2008р. у % до	
							2003р.	2007р.
Капуста	30,5	23,5	14,9	20,9	17,2	38,4	125,90	223,26
Огірки	18,4	5,9	6,6	20,3	9,1	3,3	17,93	36,26
Помідори	25,5	15,7	26,5	20,6	7,9	11,2	43,92	141,77
Буряки столові	7,0	8,5	5,9	17,1	2,8	20,5	292,86	732,14
Морква столова	8,5	12,0	7,6	15,5	8,9	37,2	437,65	417,98
Цибуля на ріпку	8,8	17,7	14,3	18,8	13,4	16,1	182,95	120,15
Кабачки	44,3	6,9	24,9	9,4	2,2	2,1	4,74	95,45
Зелений горошок	8,0	28,3	88,0	119,0	52,8	137,0	1712,5	259,47
Інші овочі	152,0	155,3	338,9	388,0	294,6	489,2	321,84	166,06
Разом	221,0	273,8	527,6	629,6	408,9	755,0	341,63	184,64

*Джерело: Сільське господарство Черкащини за 2003-2008 рр. – Черкаське обласне управління статистики.*

В територіальному розрізі основне виробництво овочів відкритого ґрунту зосереджено навколо м. Черкас. Найбільшими виробниками овочів є Черкаський, Чорнобаївський та Золотоніський райони. Сільськогосподарські підприємства цих районів за період 2000-2008 років забезпечували близько 30% валового збору овочевої продукції області.



Слід звернути увагу на те, що за період 2000-2008 років виробники овочів відкритого ґрунту шістнадцяти із двадцяти районів скоротили виробництво. Лише по чотирьох районах, а саме – Черкаському, Чорнобаївському, Золотоніському та Чигиринському районах, виробництво овочів відкритого ґрунту має тенденцію до зростання. Дана ситуація зумовлена наявністю попиту як із сторони жителів м. Черкаси, закладів громадського харчування та комерційних структур, так і переробних підприємств, що знаходяться в цій зоні.

### **ВИСНОВОК**

Таким чином, виробництво овочів відкритого ґрунту в останні роки у Черкаській області має тенденцію до невеликого зростання. Із групи овочевих культур в регіоні вирощується капуста, огірки, помідори, буряки столові, морква столова, цибуля, часник, зелений горошок, гарбузи столові, кабачки, перець солодкий та баклажани.

Проведений аналіз розвитку овочевої галузі Черкащини дає можливість нам зробити такі пропозиції:

1. Розробити програму з регіонального розвитку овочівництва для задоволення попиту населення Черкащини і сусідніх регіонів.
2. Впровадити у виробництво нові (найбільш продуктивні) сорти овочів та забезпечити їх екологічну чистоту.
3. На рівні регіону розробити заходи із матеріального стимулювання виробництва овочів.
4. З метою конкурентоспроможності вітчизняних овочів запровадити дотацію із державного та місцевих бюджетів її розрахунку 150 – 200 доларів за 1 га їх посіву.

### **SUMMARY**

*In this article examine production of open soil vegetables in agriculture enterprises of Cherkassy region. There have made analysis of present condition of production open soil vegetables.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Андреев Ю.М. Овощеводство: Учебник для нач. проф. Образования. – М.: ПрофОбрИздат, 2002. – 256 с.
2. Овочівництво і плодівництво: Підручник / О.Ю. Барабаш, О.М. Цизь, О.П. Леонтєв, В.Т. Гонтар. – К.: Вища шк., 2000. – 503 с.
3. Плодоовочевий ринок України. Довідник. ІА «АПК-Інформ» Дніпропетровськ, 2005.
4. Статистичні дані: Сільське господарство України за 2003-2008 рр. – В електронному доступі на сайті: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Сільське господарство Черкащини. Статистичний збірник за 2007 рік. Головне управління статистики у Черкаській області.



УДК 633.34:338.43

*Устік Т.В., викладач*

*Сумський національний аграрний університет*

## **ФОРМУВАННЯ СОЄВИХ СИРОВИННИХ ЗОН ЯК ОДИН ІЗ ДІЄВИХ ЗАХОДІВ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗЕЙ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Визначені ключові підходи щодо обґрунтування доцільності та економічної ефективності створення і функціонування соєвої сировинної зони в Сумській області, проведені розрахунки необхідної кількості продукції переробки сої для забезпечення соєвими раціонами наявного поголів'я корів з метою збільшення надоїв та рівня рентабельності молока. Розроблені структурна та соціально-економічна схеми соєвої сировинної зони. Обґрунтована доцільність використання у замкнутому виробничому циклі соєвої сировинної зони біоконверсного (біогазового) обладнання.*

**Ключові слова:** *соя, сировинна зона, молочна галузь, ефективність молочної галузі, замкнутий цикл виробництва, біоконверсні установки, агропромисловий комплекс.*

### **ВСТУП**

Важливими завданнями економіки на сучасному етапі є призупинення спаду агропромислового виробництва, стабільне та безперебійне забезпечення населення продуктами харчування згідно з рекомендованими нормами, підвищення купівельної спроможності громадян та ін. Виконати ці завдання можна лише за умов формування цивілізованого ринку продовольства, невід'ємною складовою якого є тваринницька галузь і особливо виробництво молока. Але у сучасних умовах господарювання розвиток підприємств молокопродуктового підкомплексу залежить від багатьох факторів: організаційної структури та методів управління підприємством, матеріально-технічного забезпечення, енергетичного забезпечення, структури кормової бази, фінансової підтримки племінної справи та інших чинників.

Характерними особливостями нинішнього стану тваринницької галузі є: збитковість виробництва, яка зумовлена катастрофічним скороченням поголів'я корів, їх низькою продуктивністю, незбалансованістю раціонів годівлі. Падіння обсягів і зниження ефективності виробництва молока зумовлює посилення уваги до питань розробки шляхів поліпшення результатів діяльності підприємств молокопродуктового підкомплексу.

Оскільки від насиченості внутрішнього ринку продовольчими товарами, сировинною продукцією для переробних галузей залежить





продовольча безпека країни, то на сучасному етапі розвитку суспільства особливої актуальності набувають дослідження розвитку інтеграційних структур в агропромисловому комплексі, які можуть бути здатними виправити скрутне становище як тваринницької галузі, так і в цілому сільського господарства. До таких інтеграційних структур відносяться сировинні зони.

Розвиток соєвого виробництва є одним із заходів для покращення стану економічної ефективності не тільки тваринницької галузі, а й всього продовольчого комплексу.

Питанням удосконалення розвитку і підвищення ефективності виробництва м'ясо-молочної продукції в умовах переходу до ринкової економіки значний внесок здійснили: Андрійчук В.Г., Борщевський П.П., Дем'яненко М.Я., Лукінов І.І., Малік М.Й., Месель-Веселяк В.Я., Скочко В.Н., [1] Гаврик Н.Л. [2] і ін.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета статті полягає у дослідженні сутності соєвого впливу на тваринницьку галузь і особливо на виробництво молока. А також на формування, розвиток та функціонування соєвої сировинної зони.

Основними завданнями дослідження є: обґрунтувати вплив сої на підвищення ефективності молочного скотарства; визначити особливості розвитку соєвої сировинної зони в сучасних умовах ринку; визначити основні переваги в формуванні соєвої сировинної зони, а також її вплив на галузь рослинництва та тваринництва; розробити схему взаємозв'язків в соєвій сировинній зоні.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Галузь молочного скотарства є традиційною для України, яка донедавна вважалася країною з високою культурою ведення тваринництва. Розвиток сучасного молочного скотарства характеризується двома протилежними тенденціями: скороченням чисельності поголів'я і підвищенням продуктивності дійного стада. Таке явище зумовлене умовним розшаруванням виробників молока на дві групи. Перша - це ті господарства, які змогли адаптуватися до умов ринкової економіки, внаслідок чого скоротилося поголів'я корів. Друга - це господарства, що збільшують виробництво молока, і не лише за рахунок збереження або нарощення поголів'я, а й за рахунок вдосконалення технології, покращення годівлі та селекційно-племінної роботи, налагодження маркетингового забезпечення. Саме завдяки цим заходам за останні роки припинилося зменшення обсягів виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

З метою виконання пріоритету забезпечення продовольчої безпеки регіону головним управлінням агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації розроблено „Обласну програму



розвитку тваринництва на 2008-2011 роки”, яка затверджена сесією обласної ради. [7]

Для подальшого розширення тваринницької галузі одним з основних пріоритетних завдань на 2008-2011 роки було визначено розвиток великотоварного виробництва продукції тваринництва, яким передбачено введення в дію 9 доїльних залів, будівництво 2 молочних комплексів та введення в експлуатацію 2 комплексів по виробництву свинини.

На сьогодні з обласного бюджету на виконання програми виділено кошти для будівництва молочних комплексів та придбання обладнання ТОВ „Десна” Кролевецького району та ТОВ „Вітчизна” Конотопського району.

Станом на 01.11.2008 в області діє 11 доїльних залів на 3,6 тис. голів, з яких по два – в ТОВ АФ „Лан” Сумського, ТОВ АФ „Бєєво” Липоводолинського, АПГ „Козацька” Конотопського, по одному – в ТОВ „Десна” Кролевецького, ТОВ АФ „Владана” Сумського, ТОВ „Вітчизна” та ДНСП „Вирівське” Конотопського районів.

У 16 господарствах області діє 36 молокопроводів, з яких 8 - уведено в дію у 2008 році.

Уведено в дію першу чергу молочного комплексу на 1200 голів корів з доїльною установкою „Паралель” на 40 місць для одночасного доїння в ТОВ „Вітчизна” Конотопського району. У СТОВ „Десна” Кролевецького району проводиться будівництво молочного комплексу на 600 голів, завершення якого планується у 2009 році.

Ведуться роботи по впровадженню великотоварного виробництва і в Поліській зоні області. Так, у Шосткинському районі проводиться реконструкція відгодівельника для виробництва яловичини на 1500 голів м'ясних корів.

Для підвищення ефективності використання концентрованих кормів у господарствах області діє 54 власних мінікомбикормових заводів, 28 установок з переробки сої. Крім того господарства використовують комбікорми та соєві продукти промислового виробництва, застосування яких дає змогу отримувати значно вищі на 50-80 відсотків середньодобові прирости худоби, ніж при звичайних раціонах годівлі.

Проблема збільшення обсягів виробництва молока як в Сумській області так і в цілому по Україні розв'язується шляхом створення племінної бази тваринництва, яка на сьогодні характеризується наявністю багатьох цінних порід корів з генетичним потенціалом продуктивності понад 4-5 тис. кг молока.

Проте застосовувані раціони непридатні для реалізації генетичного потенціалу продуктивності сільськогосподарських тварин, особливо високопродуктивних корів новостворених порід. Вони є дефіцитними як за енергією, так і за протеїном на 25-30% від потреби



тварин.

Серед культур, які можуть суттєво поліпшити енергетичну і біологічну цінність раціонів високомолочних корів і стати основою зміцнення кормової бази в Україні, і, зокрема в зонах Лісостепу і Степу, є кукурудза і соя.

За біологічною цінністю перед соєю поступаються усі продовольчі і кормові культури – у ній міститься 37-48% білка з усіма незамінними амінокислотами, більше 20% жиру, 23-26% крохмалю, ряд важливих вітамінів і ферментів.

На основі результатів досліджень вітчизняних вчених запропонований ефективний спосіб поліпшення енергетичної і біологічної цінності раціонів високопродуктивних корів шляхом введення в них екструдату зерна сої, що забезпечить високі удої та якість молока, хорошу відтворну здатність тварин і рентабельність галузі скотарства. Поряд з цим впровадження запропонованих розробок у практику сприятиме також збільшенню обсягів виробництва сої, свідченням чого є досвід ТОВ АФ “Гоголево” Шишацького району Полтавської області, яке щорічно вирощує сою на площі 100 га, одержує її до 200 т і використовує у вигляді екструдату для годівлі лактуючих корів. Це дає можливість досягти добових удоїв молока 20-25 кг з вмістом у ньому 3,8-3,9% жиру та 3,10-3,15% білка. Завдяки цьому рентабельність виробництва молока досягає 40-50% (табл. 1). Виробляючи 1200 ц молока на 100 га сільськогосподарських угідь, господарство одержує від кожної з 550 корів по 2500-2700 грн. чистого прибутку.

Таблиця 1

**Економічна доцільність застосування екструдату зерна сої в  
раціонах годівлі ВРХ молочного напрямку**

Показник	Варіант 1 (мінімальний показник)	Варіант 2 (середній показник)	Варіант 3 (максимальний показник)
Використання екструдату зерна сої в добовому раціоні, кг.	1,5	2	2,5
Добовий удій, кг.	21,87	24,28	26,92
Витрати кормів на 1 кг. молока, к.од.	0,92	0,83	0,7
Рентабельність молока, %	21,2	34,0	48,2
Підвищення середньодобових удоїв, - кг, %.	-	2,11 9,9%	5,05 23,8%
Зменшення витрат у кормових од., %	-	9,8	17,4

Джерело: [1]

Для того, щоб визначити загальну потребу в продукції переробки сої для забезпечення належного рівня виробництва молочної продукції та підвищення її до максимального рівня рентабельності ми розраховуємо загальну потребу в соєвому екструдаті на основі

фактичних даних про наявну кількість лактаційних корів в сільськогосподарських підприємствах Сумської області [5]. Результатом такого розрахунку є табл. 2.

Таблиця 2

**Розрахунок потреби в екструдаті зерна сої по відношенню до фактичного поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах Сумської області**

Область/район	Корови (без корів на відгодівлі та нагулі)		
	2008р.		
	Голів	Потреба у виробництві соєвого екструдату, ц (мінімальний показник)	Потреба у виробництві соєвого екструдату, ц (максимальний показник)
<b>По області</b>	<b>47690</b>	<b>193145</b>	<b>321908</b>
Білопільський	1671	6768	11279
Буринський	1936	7841	13068
Великописарівський	1295	5245	8741
Глухівський	1847	7480	12467
Конотопський	5868	23765	39609
Краснопільський	1702	6893	11489
Кролевецький	2597	10518	17530
Лебединський	4093	16577	27628
Липоводолинський	3528	14288	23814
Недригайлівський	1168	4730	7884
Охтирський	2560	10368	17280
Путівльський	2454	9939	16565
Роменський	3799	15386	25643
Середино-Будський	1835	7432	12386
Сумський	3122	12644	21074
Тростянецький	2916	11810	19683
Шосткинський	1896	7679	12798
Ямпільський	403	1632	2720

*Джерело: розраховано автором на основі даних [5] та [1]*

Забезпечення необхідного рівня потреби в продукції сої можливе лише при запровадженні сучасних інтеграційних структур в агропромисловий комплекс Сумської області. Однією із форм інтеграції ми пропонуємо створення соєвої сировинної зони у формі кооперативного об'єднання.

Схематично структура соєвої сировинної зони нами зображена на рис. 1.

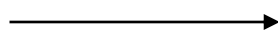




До структури соєвої сировинної зони повинні входити структурні одиниці, які будуть надавати сервісні та інші послуги виробникам сої, до яких відносяться базове насінницьке господарство для формування елітного насінницького фонду, машинно-технологічна станція для забезпечення посіву-збирання сої, пункти тимчасового зберігання врожаю сої. Далі йде основна частина сільськогосподарських підприємств, яка і буде виробляти необхідну кількість зерна сої, щоб забезпечити потребу для переробки зерна сої на екструдат зерна сої і іншу продукцію переробки. Цей об'єм формується із загальної потреби споживачів продукції переробки сої – підприємств різної форми власності та різних за розмірами, які займаються відгодівлею, вирощуванням ВРХ та виробництвом молочної продукції. Також в структурі сировинної зони ми вважаємо доцільним запровадження біоконверсного (біогазового) обладнання [3], яке буде не тільки забезпечувати утилізацію продукції переробки сої, відходів від продукції тваринництва та відходів від виробництва сої (некондиційна соя), а також забезпечувати в достатній кількості рідкими та твердими органічними добривами підприємства, що займаються вирощуванням сої. І, головне, будуть енергетично забезпечені переробні потужності сировинної зони.

Для більш наглядного відображення економічної ефективності застосування біоконверсного обладнання нами розроблена методика отримання додаткової вартості продукції при переробці агровідходів в такому комплексі:

$$\text{Вхід } \sum_{j \in F} q_j C_j,$$



де  $q_j$  - кількість сировини  $j$  - го виду для переробки, тонн

$C_j$  - собівартість  $j$  - го виду продукції для переробки, грн.

$F$  - множина видів сировини

$$\text{Вихід } \sum_{j \in F} q_j b_j V_1 + \sum_{j \in F} q_j d_{1j} V_2 + \sum_{j \in F} q_j d_{2j} V_3 + \sum_{j \in F} q_j W_j V_4,$$

де  $q_j b_j$  - вихід біогазу від  $j$  - го виду сировини, м<sup>3</sup>

$F$  - множина видів сировини

$V_1$  - вартість 1м<sup>3</sup> біогазу



$q_j d_{1j}$  - вихід твердого біодобрива (біогумусу) від  $j$ -го виду сировини, тонн

$V_2$  - вартість 1 т біогумусу, грн.

$q_j d_{2j}$  - вихід рідкого біодобрива від  $j$ -го виду сировини, м<sup>3</sup>

$V_3$  - вартість 1 м<sup>3</sup> рідкого біодобрива, грн.

$q_j W_j$  - вихід вітамінних добавок від  $j$ -го виду сировини, т

$V_4$  - вартість 1 т вітамінних добавок, грн.

Отже, слід зазначити, що на вході виробничого циклу ми маємо лише один вид продукції, а на виході їх вже чотири. Якщо вхід і вихід запасати у формульному вигляді, то отримаємо:

$$\sum_{j \in F} q_j C_j = \sum_{j \in F} q_j b_j V_1 + \sum_{j \in F} q_j d_{1j} V_2 + \sum_{j \in F} q_j d_{2j} V_3 + \sum_{j \in F} q_j W_j V_4$$

Також слід відмітити, що ефективність біогазової установки буде тим вищою, чим більше в сировині для переробки буде рослинних домішок [4], а, особливо, домішок від переробки бобових, які мають один з найбільших рівнів виходу біогазу. Такий склад сировини після переробки надасть можливість отримати біодобрива з більшою кількістю поживних елементів у порівнянні, якщо у якості сировини буде лише побічна продукція тваринництва.

Якщо охарактеризувати економічний та соціальний ефект від створення соєвої сировинної зони (рис.2) то слід зазначити, що кожен суб'єкт сировинної зони буде намагатися як найефективніше здійснювати свою діяльність, тому що від кожного з цих суб'єктів буде залежати загальний синергетичний економічний ефект сировинної зони в цілому. Так, якщо брати кожен суб'єкт окремо, наприклад, базове насінницьке господарство, воно повинне здійснювати як найефективніше свою діяльність, тому що від нього залежить ефективність виробництва сої вже у виробників зерна, а від їх ефективної діяльності залежить стан галузі тваринництва, тобто в головних споживачів продукції переробки сої. Тому виробничий процес в сировинній зоні є замкнутим (у вигляді кола), коли кожен суб'єкт виробничого процесу напряму залежить від попередника.







## ВИСНОВКИ

Запровадження новітніх інтеграційних структур в агропромислове виробництво слід вважати як один із можливих шляхів виведення галузей сільського господарства із загального кризового стану. На прикладі створення соєвої сировинної зони ми наглядно продемонстрували можливий шлях вирішення підвищення ефективності галузі молочного скотарства, виконання Наказу Міністерства аграрної політики України від 28 травня 2008 року № 336/53 «Про затвердження галузевої Програми «Соєа України 2008-2015» [6], а також забезпечення підвищення соціальних стандартів життя сільського населення, започаткування нових робочих місць, підвищення економічної ефективності галузі рослинництва, поглиблення спеціалізації, покращення якості ґрунтів, покращення стану навколишнього середовища, а також вирішення проблеми енергетичного забезпечення шляхом запровадження біоконверсного (біогазового) обладнання при умові функціонування замкнутого виробничого циклу в сировинній зоні.

## SUMMARY

*High lights of creation of a soya raw zone are displayed. Ways of increase of efficiency of dairy cattle breeding, increase of social standards of a life of agricultural population, creation of new workplaces, economic efficiency of plant growing, deepening of specialization, improvement of quality of the earths, improvement of a condition surrounding mediums, and also decisions of a problem of power maintenance by introduction conversion the equipment under condition of functioning of the closed production cycle in a raw zone are defined.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаврик Н.Л. Вплив екструдату сої на молочну продуктивність корів. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата сільськогосподарських наук за спеціальністю 06.02.02 – годівля тварин і технологія кормів. – Інститут тваринництва УААН, м. Харків, 2005.
2. Скочко В.Н., Гаврик Н.Л. Соєа – цінний молокогінний корм // Тваринництво України. – 2004. - №2. – с. 28-29.
3. Якушко С.І, Яхненко С.М. Установка комплексної переробки органічних відходів за енергозберігаючою технологією // Вісник «СумДУ».- 2006. - №12(96) - с. 81-84.
4. Бударин В.А., Кыдыралиев С.К. «Особенности получения биогаза и биологически активного органического вещества из растительных отходов». Институт энергетики и электроники южного отделения Национальной академии наук Кыргызской Республики, г. Джалалабад.
5. Підсумки обліку худоби в господарствах Сумської області на 1 січня 2009 року. Статистичний збірник. За ред. Л.І. Олехнович.-2009 р.
6. Наказ Міністерства аграрної політики України від 28 травня 2008 року №336/53 «Про затвердження галузевої Програми «Соєа України 2008-2015»
7. Звіт начальника головного управління агропромислового розвитку Сумської облдержадміністрації «Про впровадження новітніх технологій у розвиток тваринницької галузі області» за 2008 рік.

# ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.02

*Васенко В.К., д. е. н., професор  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

*Проаналізовано сучасний стан податкової політики України. Виокремлено її основні недоліки, що негативно впливають на господарську діяльність підприємств усіх типів і форм власності. Запропоновано основні напрями вдосконалення податкової політики України як країни із статусом ринкової економіки та члена СОТ.*

***Ключові слова:** податкова політика, податковий тиск, оподаткування, мотивація, інноваційний розвиток, тіньова економіка, корупція, люстрація доходів, бюджет, продуктивні сили, відносини власності, банкрутство, платоспроможність, дебіторсько-кредиторська заборгованість, стимулювання, стратегічний інвестор.*

### ВСТУП

У динамічних умовах сучасного ринку податкова політика держави не повинна обмежуватися лише наповненням за будь-яку ціну дохідної частини бюджету країни, навпаки, вони вимагають постійної адаптації механізмів оподаткування до вимог третього тисячоліття, яке диктує нову мотивацію до його здійснення – податкового тиску (гальмування) ресурсоємного, застарілого виробництва, що не відповідає сучасним вимогам екології і, стимулювання інноваційного розвитку, використання новітніх і ресурсозберігаючих технологій та безвідходного виробництва.

Проте, як засвідчує проведений нами аналіз, діяти саме в такому форматі за ринкових умов сучасна податкова політика України поки що не спроможна.

Причин декілька, які мають в основному суб'єктивний характер.

По-перше, в Україні в угоду «клановій» та тіньовій економіці до цього часу відсутній податковий кодекс.

По-друге, кожна політична сила, що приходить до влади, намагається перекласти податковий тягар від себе на інші плечі.

По-третє, податкова політика держави не виражає корінних інтересів всього народу, в тому числі і працівників бюджетної сфери й органів державного управління, не здійснює люстрації доходів, створюючи при цьому «податковий рай» для корупціонерів.



Проблеми удосконалення сучасної податкової політики держави розглядали такі вітчизняні вчені, як Азаров М.Я. [5], Білик А.Г., Золотко О.М. [6], Гридчина М.В., Вдовиченко М.І., Калина А.В. [9]. Автори приділяють увагу при вивченні даної проблеми більше кількісному підходу, наголошуючи на необхідності посилення роботи з наповнення державного бюджету та збільшенні бази оподаткування. Практичний інтерес представляє робота Тропіна В.Б.[14], яка розкриває недоліки в оподаткуванні фізичних осіб: «новий закон – нові питання». На необхідності удосконалення механізмів оподаткування доходів фізичних осіб наголошують у своїх роботах Бондаренко Д.В. [7] та Нікішина А.О. [11]. Проблеми ПДВ у агропромисловому виробництві висвітлює Демьяненко М.Я. [10]/

Однак за межами розгляду залишаються такі питання, як люстрація доходів державних службовців, фізичних осіб та підприємців, оподаткування прибутку підприємств та введення податку на нерухомість і забруднення навколишнього середовища.

Актуальність цієї проблематики підсилюється за умов сучасної світової фінансової кризи, коли число підприємств-банкрутів може значно зрости, провокуючи безробіття і гальмування соціально-економічного розвитку держави через скорочення доходів до бюджету.

Цим підтверджується зв'язок авторського доробку із важливими науковими та практичними завданнями та невирішеними проблемами, котрим присвячується означена стаття.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основною метою статті є аналіз сучасної податкової системи держави, виокремлення її слабих місць та виклад основних напрямів і рекомендацій з удосконалення податкової політики України. Для досягнення поставленої мети в вирішуються такі завдання:

- проаналізувати сучасну податкову систему України;
- виокремити слабкі місця у національній податковій системі;
- запропонувати основні напрями удосконалення податкової політики країни.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Проведені нами дослідження податкових реформ в Україні за роки її незалежності переконують нас у тому, що їх соціальні наслідки, як правило, не прогножуються, а вони здебільшого такі, що посилюють соціальну напругу в суспільстві.

Всі розуміють необхідність формування податкової системи, яка б базувалась на досвіді науки й практики. Податки не можуть бути інструментом швидкого і оперативного втручання в фінанси підприємств усіх форм власності та інших ринкових структур. Якщо

ж податки розглядати в аспекті швидкого втручання, то це може призвести до дестабілізації економіки.

Регулювання нових економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка дала б змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами товаровиробників, рядових платників податків. При переході до ринкової економіки мають змінюватись як податкова система, так і методи розрахунків та оплати податків. При цьому не варто кидатися від однієї крайності до іншої. Не можна накладати податкову систему країн з розвинутою ринковою економікою на нашу дійсність. У цьому зв'язку необхідно проаналізувати формування доходів бюджету та запровадження нової податкової системи.

Податковий тиск веде до згортання виробництва і призводить зрештою до значного зменшення доходів бюджетів усіх рівнів. Для податкової політики нашої держави поки що характерне те, що:

- по-перше, нові податки ніде на підприємствах, у районах або містах не апробуються;
- по-друге, не відпрацьовуються ставки оподаткування, а тому Верховна Рада України змушена знову й знову змінювати їх.

Про це переконливо свідчить проведений нами аналіз податкової системи України, що запроваджена без наукового обґрунтування норм і нормативів, які не враховують особливостей різних галузей, а тому доводиться у «кавалерійському» порядку негайно вносити зміни до законодавчих актів, табл.1.

Навіть неупереджений аналіз даних табл. 1 переконує нас в тому, що податкова система України не відповідає сучасним вимогам, є беззубою і недієздатною. Так, Закон України «Про систему оподаткування» [1] був прийнятий ще в 1991 році, коли в країні панівною була лише державна власність, а тому 37 змін внесених до цього Закону не можуть в повній мірі відповідати теперішньому стану економіки держави, її продуктивним силам та відносинам власності. Його негайно потрібно скасувати і прийняти новий закон, основою якого була б домінуюча приватна власність.

За 14 років дії Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] до нього 127 разів (або у середньому майже 9 разів на рік) вносилися зміни. 138 разів за 13 років (або по 11 разів на рік) вносилися зміни до чинного Закону України «Про податок на додану вартість» [3]. Такого державного втручання у регулювання правового поля фінансової діяльності підприємств не витримала б жодна економічна і фінансова система світу.



Таблиця 1

**Аналіз внесення змін і доповнень до основних законів з  
оподаткування**

Роки аналізу	Про систему оподаткування [1]	Про оподаткування прибутку підприємств [2]	Про податок на додану вартість [3]	Про податок з доходів фізичних осіб [4]
Кількість внесених змін, разів				
1992	1			
1993	1			
1994	1			
1995		1		
1996		3		
1997	2	4	5	
1998	6	9	10	
1999	4	15	22	
2000	4	22	24	
2001	2	12	11	
2002	3	10	10	
2003	6	14	7	1
2004	2	9	20	7
2005	3	9	8	7
2006	1	4	7	2
2007		3	3	1
2008		5	4	5
2009		7	7	4
Всього	37	127	138	27

Тому і не випадково, починаючи з 2000 року до початку світової фінансової кризи (2008 рік) динаміка фінансового стану вітчизняних підприємств є невтішною: третина з них – збиткові, а дві третини – малорентабельні, табл.2

Таблиця 2

**Динаміка фінансових результатів діяльності підприємств України  
(без малих підприємств), млн. грн.**

Роки	Рентабельність операційної діяльності, (%)	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які отримали прибуток		Підприємства, які отримали збиток	
			У % до заг. кількості підприємств	Фінансовий результат	У % до заг. кількості підприємств	Фінансовий результат
2001	3,7	18740,6	61,8	39803,4	38,2	21062
2002	2,6	14641,2	61,2	37410,7	38,8	22769,5
2003	3,3	19643,3	62,9	45817,0	37,1	26173,7
2004	4,7	44578,4	65,2	73694,7	34,8	29116,3
2005	5,5	64370,8	65,8	89165,1	34,2	24794,3
2006	5,8	76253,4	66,5	110648,6	33,5	34395,2
2007	5,8	135897,9	67,5	182994,4	32,5	47096,5

Складено за даними Держкомстату України «Статистичний щорічник України». [12] (С.58-59)

Тривала тенденція низької динаміки фінансових результатів підприємств України не могла негативно вплинути соціальний розвиток держави і в першу чергу, на матеріальний стан українців, їх



мінімальну і середню заробітну плату, пенсійне забезпечення та купівельну спроможність, що стало справжнім гальмом для подальшого розвитку держави і суспільства.

Велика кількість збиткових і майже вдвічі більша – низькорентабельних негативно відобразилась на платоспроможності підприємств через зростання дебіторсько-кредиторської заборгованості. Тому не випадково в Україні з метою розрахунків з кредиторами останнім часом стали стихійно виникати антизаконні способи їх здійснення – рейдерські захвати підприємств-боржників (або фінансово не стійких) та фірми-колектори з «вибивання» заборгованості.

Нестабільність податкового законодавства негативно вплинула і на розвиток регіонів України. Так, у Черкаській області рентабельність підприємств дещо вища від загальнодержавного показника лише на 0,5%, дуже повільно зменшується і кількість збиткових підприємств, табл.3.

Таблиця 3

**Динаміка рентабельності і збитковості підприємств Черкащини**

Показники	Роки				
	2001	2004	2005	2006	2007
Рентабельність (%)	0,5	1,6	2,0	4,2	6,3
Кількість збиткових підприємств до їх загальної кількості, (%)	33,9	33,0	31,0	30,5	29,0

\*Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік, [13] С.45-47.

Менш інтенсивно державою вносилися зміни у Закон України «Про оподаткування доходів фізичних осіб» [4], за 7 років його дії зміни вносилися 27 разів, що звичайно також занадто багато.

Сьогодні Україні конче потрібна своя податкова система, яка б враховувала реальний стан нашої економіки.

Податки до бюджету забезпечують функціонування бюджету, і тому вони потребують обґрунтованого планування і регулювання. Господарювання методом спроб та помилок не може бути нескінченним, досить швидко воно призводить до економічної кризи, інфляції, зубожіння населення і бюджетного дефіциту. Вийти з кризового становища можна, тільки спираючись на наукові знання і досвід, дотримуючись у господарській діяльності рекомендацій науки. Безперспективно кидатися з однієї крайності до іншої, не можна накладати податкову систему країн з розвинутою ринковою економікою на нашу дійсність.

Запровадження нових, науково необґрунтованих податків не заохочує підприємства до розширення діяльності; навпаки, воно веде до згортання виробництва і в підсумку призводить до значного зменшення доходів бюджетів усіх рівнів. Адже ці податки ніде на





підприємствах, у районах чи містах не апробувалися, а тому невідпрацьовані й ставки оподаткування. Корені суспільного поступу – не в суб'єктивній політиці, а в економіці і фінансах. Політика ж стає двигуном прогресу, коли вона виступає одночасно і формою використання об'єктивних економічних законів і формою розв'язання суперечностей в економіці.

Перехід до ринкової економіки вимагає взаємозв'язки формування фінансів в частині державних доходів і податкової політики, а це потребує змін структури управління. Очевидно, що просування до ринку має сприяти наданню більших прав місцевим органам влади та управління. Вертикальні зв'язки в процесі приватизації дедалі більше будуть замінюватись горизонтальними. Однак необхідність централізованої системи управління державними доходами і податковою політикою зберігається аж до повного переходу на ринкову економіку, бо це є однією з основних умов виходу із економічної кризи. Таке становище, безумовно, позначається на формуванні дохідної бази бюджетів усіх ланок бюджетної системи.

Структуру доходів бюджету можна розглядати по джерелах доходів, наприклад, по загальнодержавних доходах та місцевих податках і зборах. До загальнодержавних доходів належать податок на додану вартість, податок з прибутку підприємств, акцизний збір, податковий податок з населення, лісний доход, державне мито, податок з власників транспортних засобів, плата за землю, податок на доходи громадських організацій і кооперативів та інші податкові й неподаткові доходи. Місцеві податки і збори встановлюються відповідними рішеннями місцевих органів влади.

Реформування податкової політики має відбуватись через структурну перебудову економіки і фінансів. Тільки на основі такої перебудови можна забезпечити стабілізацію і збалансованість торгово-платіжного балансу і бюджету держави. Цей напрямок передбачає два шляхи.

- по-перше, – цілеспрямовану підтримку структурної перебудови найважливіших для функціонування економіки галузей і виробництва державними коштами, кредитами, державними гарантіями стратегічним інвесторам;
- по-друге, – перебудову виробництва відповідно до вимог ринку за рахунок власних коштів підприємств, кредитів і позичок.

Розглядаючи податкову реформу, яка проводиться в Україні на заміну традиційного податку з обігу на податок на додану вартість і акцизний збір, бачимо спробу створити цілком нову систему податків. Однак чи відповідає ця система податків теперішньому стану нашої економіки?

Методи податкової політики західних країн відпрацьовувались десятками й сотнями років і в результаті

перетворились на систему нормального податкового регулювання економікою. Ми ж маємо запровадження податку на доходи, заміну його на податок і прибуток, потім – на податок на доходи і знову – на податок на прибуток. Це тільки погіршує економічне становище країни. Так, заміна податкового законодавства необхідна, але вона має спиратися на наукові і практичні дослідження та відповідати стратегічним цілям економічної політики.

У цілому ж удосконалення податкової політики має йти в трьох напрямках:

1. Фінансовому – через формування доходів бюджету.
2. Економічному – через вплив на виробництво.
3. Соціальному – через вплив на доходи населення.

Досвід останніх років свідчить, що як фінансові, так і економічні, а тим більше, соціальні наслідки податкових реформ не прогножуються.

При введенні ж нової податкової системи необхідно враховувати ще й взаємовідносини з іншими державами. Україна в цілому перебуває в замкнутому економічному просторі держав СНД і лише частково – в економічному просторі західних держав. Це потребує, по-перше, погодження податкової політики з цими державами; по-друге, прийняття заходів щодо недопущення подвійного, а то й потрібного оподаткування однойменних товарів, і по-третє, – погодження податкових ставок по конкретних податках.

Вступ України в СОТ і набуття статусу країни з ринковою економікою, на наш погляд має привести до переходу її економіки на нормативну економіку. Вихідним теоретичним принципом такої економіки є оптимум Вільфредо Парето, який сформулював критерій найкращого розподілу ресурсів. Розвиваючи цей принцип, англійський вчений А. Пігу вивів нормативне положення про коригуючий фінансовий механізм, який забезпечує справедливий розподіл благ: податки з одних, виплати з бюджету – іншим.

Пріоритет нормативного методу – постійне критичне вивчення фінансового механізму з метою поліпшення стану державних фінансів передусім через реформування системи оподаткування.

Що має бути об'єктом оподаткування: прибуток чи дохід? Оподаткування будується на системі примусового відчуження доходів, а тому, якщо підприємство рентабельне, то воно зможе розрахуватись, але якщо воно збиткове, то стане банкрутом.

Отже, принципи, на які спиратиметься податкова політика України, бачаться нам такими:

- об'єктом оподаткування має бути прибуток юридичних осіб, земля, майно, капітал та доходи фізичних осіб (це прямі податки);



- захист вітчизняного виробника, обмеження споживання окремих видів товарів та необґрунтованого одержання великих доходів (регулювання цих заходів) має провадитись через непрямі податки (акциз);
- потрібна підтримка передових напрямків виробництва та виробництва конкурентоспроможної продукції вітчизняних виробників;
- слід чітко розмежувати податки між державним і місцевим бюджетами;
- створити пільгові умови оподаткування для розвитку малого і середнього бізнесу;
- прийняти податковий кодекс та ввести екологічний податок на бензозаправках автомобілів, реалізацію напоїв у пластикових пляшках та ін. до вимог ринку за рахунок власних коштів підприємств, кредитів і позичок.

Реформування податкової політики слід провадити через послаблення податкового тиску щодо тих, хто платить податки і інвестує кошти у виробництво. Для цього необхідно передусім знизити кількість податків. З другого ж боку, треба полегшити податковий тиск.

Необхідно впроваджувати стимулюючу систему податків: при зростанні обсягів і рентабельності виробництва норматив сплати податків буде зменшуватись, що стимулюватиме виробника до збільшення виробництва продукції. Заслугує на увагу й питання прибутковості виробництва. Традиційно прибутком вважається різниця між ціною і матеріальними витратами (так званий балансовий прибуток). Було б краще, якби прибутком вважалася та частина коштів, яка залишається після вирахування витрат виробництва та витрат на впровадження новітніх технологій і обладнання, що неможливе без використання кредитів (тому в ці витрати необхідно зараховувати відсотки за кредит та поповнення обігових коштів). Не можна забувати, що протягом десятків років не реформувались і амортизаційні відрахування на оновлення обладнання, що конче потрібно робити. Тому прибуток для оподаткування має бути "чистим", без зазначених вище витрат.

Метою реформування податкової політики є зміна податкової системи для забезпечення стабілізації економіки, передусім матеріального виробництва, підвищення його ефективності і на цій основі – забезпечення доходів державного бюджету та соціально-культурного розвитку держави. Виходячи з цього, можна сказати, що податкова система має забезпечувати оптимізацію розподілу і перерозподілу національного доходу. Граничний рівень перерозподілу

валового внутрішнього продукту через зведений бюджет України, включаючи й відрахування до пенсійного фонду, не має перевищувати 40 відсотків. Реформуванню підлягають правові норми, які визначають форми, методи, механізми регулювання і встановлення величини й порядку стягнення податків, зборів та інших обов'язкових платежів у бюджети і державні цільові фонди, необхідні державі для виконання своїх функцій.

Зараз перебудова податкової системи проводиться із врахуванням потреб, які забезпечуватимуть формування місцевих бюджетів. Причому нормативи і порядок зарахування податків та інших обов'язкових платежів до бюджетів бюджетної системи регулюються законодавством України.

Децентралізація податків та інших обов'язкових платежів проводиться із врахуванням посилення ролі бюджетів всіх рівнів щодо реалізації радикальних реформ із стабілізації економіки. Розроблено концепцію розширення бази нарахування податків та зменшення розмірів ставок податків за рахунок скорочення пільг при визначенні об'єктів оподаткування. Проведення цих заходів має забезпечити справедливий підхід держави до підприємств усіх форм власності та суб'єктів підприємницької діяльності і буде спиратися на принципи податкової політики, до яких належать: **стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності; обов'язковість; рівнозначність і пропорційність; рівність всіх суб'єктів оподаткування та недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації; соціальна справедливість; стабільність; економічна обґрунтованість; рівномірність виплати; компетентність; єдиний підхід; доступність.**

Розглянемо суть кожного з названих принципів податкової політики.

**Стимулювання** - підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності передбачає основний напрямок податкової політики – стимулювання розвитку виробництва через встановлення пільг по оподаткуванню прибутку.

**Обов'язковість** - сплати податків визначає запровадження норм сплати податків та інших обов'язкових платежів, визначених на основі достовірних даних по об'єктах оподаткування за звітний період, і встановлення відповідальності платників за порушення податкового законодавства.

**Рівнозначність і пропорційність** - оподаткування – це стягнення податків з юридичних осіб за визначеним нормативом від одержаного прибутку та забезпечення сплати рівних податків і обов'язкових платежів з рівного прибутку та пропорційно більших податків та інших обов'язкових платежів з більшого прибутку



**Рівність** - усіх суб'єктів оподаткування та недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації забезпечується єдиним підходом до суб'єктів господарювання (фізичних і юридичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні зобов'язань по сплаті податків та інших обов'язкових платежів.

**Соціальна справедливість** - забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення досягається через запровадження економічно обґрунтованого оподаткування, тобто встановлення неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які одержують великі та дуже великі доходи.

**Стабільність** - забезпечується незмінністю податків та інших обов'язкових платежів і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року.

**Економічне обґрунтування** - передбачає встановлення податків та інших обов'язкових платежів на основі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей; при цьому враховується необхідність досягнення збалансованості видатків бюджету з його доходами.

**Рівномірність сплати** - визначається встановленням строків сплати податків та інших обов'язкових платежів виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування видатків.

**Компетенція** – це встановлення і скасування податків та інших обов'язкових платежів, а також пільг їх платникам, яке провадиться відповідно до чинного законодавства про оподаткування винятково Верховною Радою України, а у визначених межах – Верховною Радою Автономної Республіки Крим та місцевими органами влади.

**Єдиний підхід** - передбачає забезпечення однакового підходу до розробки

податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку або обов'язкового платежу, об'єкта оподаткування, джерел сплати податків та інших обов'язкових платежів, строків і порядку сплати податки та основ для надання податкових пільг.

**Доступність** - забезпечує відкритість норм податкового законодавства для платників податків та інших обов'язкових платежів.

Названі принципи оподаткування підкреслюють значущість податків у формуванні фінансів держави, передусім бюджету.

## ВИСНОВКИ

Виходячи з вище викладеного ми вважаємо, що головною метою формування податкової системи в Україні має бути поліпшення фінансового стану підприємств усіх форм власності, і особливо на

пріоритетних напрямках розвитку виробництва.

Регулювання нових економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка б дала змогу оптимально, щодо конкретних умов, пов'язувати інтереси держави з інтересами товаровиробників і рядових платників податків. Саме сьогодні ринкові умови мають змінювати податкову систему і методи розрахунків та сплати податків.

Головною метою формування податкової системи повинно бути поліпшення фінансового стану підприємств усіх форм власності, особливо пріоритетних напрямів виробництва.

Реформування податкової політики повинно йти через структурну перебудову економіки і фінансів. Тільки на основі цього можна досягти стабілізації і збалансованості як торговельно платіжного балансу, так і бюджету держави.

### SUMMARY

*The modern state of the tax policy of Ukraine has been analysed. Its basic problems that influence an economic activity of enterprises of all kinds and forms of property have been defined. Basic direction the tax policy of Ukraine as a country with the market economy status and a member of WTO have been offered.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про систему оподаткування. Закон України від 05.07.1991р. Офіційне видання. Закони України. Т.2 /В.П. Опришко (голова). –К.: 1996. – С.27-34.
2. Про оподаткування прибутку підприємств. Закон України від 28.12.1994р. №349/94-ВР //Відомості Верховної Ради України, 1995.- №4 (зі змінами і доповненнями).
3. Про податок на додану вартість. Закон України від 03.04.1997р. №169/97-ВР //Відомості Верховної Ради України, 1997.- №21
4. Про податок з доходів фізичних осіб. Закон України від 22.05.2003р. №889-ІУ //Відомості Верховної Ради України, 2003.- №37
5. Азаров М.Я. Про податки і збори населення України. - К., 2000.
6. Білик А.Г., Золотко О.М.Податкова система України.- К.,2000.
- 7.Бондаренко О.Д. Оподаткування фізичних осіб. - К.,2001
8. Васенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб.- Київ: «Центр навчальної літератури», 2004.- 216с
9. Гридчина М.В.,Вдовиченко Н.И., Калина А.В. Налоговая система Украины.-К.,2000.
10. Демьяненко М.Я.Проблеми ПДВ в агропромисловому виробництві // Фінанси України, 2000- №10- с.3-8
11. Нікітішин А.О. "Нова система оподаткування доходів фізичних осіб" //Фінанси України, 2004.-№10.- С.65 – 71
12. Статистичний щорічник України за 2007.- К.: Видавництво «Консульт».- 2008. – 550с.
13. Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік/ За ред. Приймак В.П.- Черкаси. – 2008. – 552с.
14. Тропіна В.Б. "Податок із доходів фізичних осіб: новий закон - нові питання" //Фінанси України, 2004.- №4.- С.63 – 69





УДК 336.767.017.2

*Шульга І.П., к.е.н., доцент*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## **РОЛЬ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ**

*Досліджено класифікацію фінансових посередників, притаманних різним моделям побудови фінансових ринків; визначено їх види та особливості; проаналізовано динаміку їх розвитку за останні п'ять років, запропоновано нову класифікацію фінансових посередників враховуючи вимоги національного законодавства України*

**Ключові слова:** *фінансовий ринок, посередники, фінансові послуги, банківські установи, фінансово-кредитні установи, посередники ринку цінних паперів*

### **ВСТУП**

Ступінь розвитку фінансового ринку характеризується кількістю фінансових посередників і різноманітністю фінансових послуг, які вони надають. На розвиненому ринку здійснюють свою діяльність величезна кількість фінансових посередників, які за невелику плату надають різні види фінансових послуг.

Питання про значення фінансових посередників у підвищенні рівня ефективності функціонування національної економіки та добробуту суспільства завжди перебували у полі зору дослідників. Вагомий внесок у дослідження сутності фінансових посередників та їхньої суспільної ролі зроблено економістами кінця XVIII – середини XIX ст. – А.Смітом, Д.Рікардо, К.Марксом, кінця XIX – першої половини XX ст. – М.Туган-Барановським, А.Маршалом, Дж.М.Кейнсом, А.Пігу, Й.Шумпетером та іншими [1].

Усі провідні школи та напрями економічної думки другої половини XX ст. приділяють значну увагу аналізу діяльності фінансових посередників. Вагомий внесок у теорію їх функціонування зробили З.Боди та Р.Мертон [2], Д.Ван-Хауз та Р.Міллер [3], Ф.Мишкін [4] та інші.

Дослідженню проблеми становлення і розвитку інституту фінансового посередництва в умовах перехідної економіки присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців: Б.Івасіва [5], В.Корнєєва [6], В.Зимовець та С.Зубик [7], С.Черкасової [8], В.Ходаківської [9] та інших.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

У фінансовій літературі, на жаль, не існує єдиного підходу до класифікації фінансових посередників і, саме тому, на нашу думку,



види фінансових посередників вивчити в повній мірі можна лише через встановлення особливостей кожної моделі структурної організації фінансового сектору країни.

У зв'язку з цим, метою даного дослідження є встановлення видів фінансових посередників, виходячи з сучасної моделі організації фінансового ринку та з врахуванням особливостей українського законодавства.

Поставлена мета реалізується через такі завдання:

- вивчити класифікацію фінансових посередників, притаманних різним моделям побудови фінансових ринків;
- запропонувати нову класифікацію фінансових посередників враховуючи вимоги національного законодавства;
- проаналізувати динаміку їх розвитку за останні п'ять років.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Вивчаючи наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, було встановлено, що найбільш повно систематизувала ринкові моделі функціонування економіки країн світу Черкасова С.В. та, виходячи з них, класифікувала фінансових посередників [8, С.60-65]. Вона розрізняє *ринково орієнтовану, банківсько орієнтовану та змішану моделі*, кожна з яких характеризується визначеним колом професійних учасників фінансового сектора, спеціалізацією фінансових установ на проведенні фінансових операцій, особливостями законодавчого регулювання діяльності фінансових посередників тощо. Обрана країною модель організації фінансового посередництва впливає на ступінь розвитку банківської системи, небанківських фінансових установ, фінансового ринку; визначає обсяги операцій з фінансовими активами, обумовлює особливості фінансування економічного розвитку країни.

*Ринково орієнтована модель* організації фінансового посередництва склалася в США, Канаді, Австралії, Мексиці, Туреччині, Малайзії, Сінгапурі та в деяких інших країнах. Вона характеризується наявністю певної рівноваги в розвитку банківських і небанківських фінансових установ, спеціалізацією банків на проведенні традиційних банківських операцій та розвиненим небанківським фінансовим сектором, що займається реалізацією інвестиційних, страхових та інших фінансових послуг.

*Відповідно до ринково орієнтованої моделі* фінансові посередники поділяються на такі три типи *депозитні інститути, ощадні установи контрактного типу та інвестиційні посередники* (рис. 1).



*Рис. 1. Види фінансових посередників за ринково орієнтованою моделлю фінансового посередництва*

Такої ж думки щодо доцільності класифікації фінансових посередників виходячи з їх функціональних особливостей притримуються Зимовець В.В. та Зубик С.П, підкреслюючи те, що в її основі лежить характер узятих перед клієнтами та учасниками зобов'язань та домінування окремих напрямків інвестиційної діяльності, що притаманні тим чи іншим групам фінансових інститутів [7, С.47].

Основною функцією *депозитних інститутів* є залучення коштів населення і підприємств у вигляді депозитів і надання позик населенню та суб'єктам господарювання. Основні відмінності в діяльності зазначених депозитних інститутів полягають в особливостях формування та залучення ними фінансових ресурсів, переліку фінансових операцій, принципах здійснення фінансової діяльності, її масштабах тощо. Комерційні банки, що включені в групу депозитних інститутів, займаються виключно традиційними для банків операціями: депозитними, кредитними, розрахунковими.

*Ощадні установи контрактного типу* залучають довготермінові заощадження населення на контрактній основі. До ощадних установ контрактного типу належать страхові компанії, що надають послуги зі страхування життя та забезпечують інші види страхового захисту, й недержавні пенсійні фонди, які займаються додатковим пенсійним забезпеченням громадян.

На розвинутих ринках страхові компанії і пенсійні фонди входять до числа провідних фінансових посередників. За рахунок акумуляції

періодичних внесків своїх клієнтів ці установи нагромаджують капітал, який з метою зберігання та примноження спрямовується на придбання фінансових активів.

Після закінчення терміну нагромадження коштів застраховані особи та учасники недержавних пенсійних фондів одержують одноразові або періодичні виплати, що передбачені контрактами.

*Інвестиційні посередники* спеціалізуються на проведенні інвестиційних операцій з фінансовими активами, нерухомістю тощо. Головне призначення цих установ полягає в допомозі учасникам фінансового ринку - власникам заощаджень у здійсненні інвестицій. Такі фінансові установи є організаційними посередниками між власниками та позичальниками капіталу й оптимізують процес його переливу шляхом забезпечення вкладень у фінансові активи. У той же час інвестиційні посередники можуть виступати ініціаторами акумуляції капіталу, наявного на ринку, випускаючи для цього власні цінні папери. Інвестиційними посередниками за ринково орієнтованою моделлю фінансового посередництва є інвестиційні банки, інститути спільного інвестування, трастові та фінансові компанії.

Організація фінансового посередництва за **банківсько орієнтованою моделлю** є характерною для Німеччини, Австрії, Франції, Бельгії, Італії, Іспанії, Португалії, Фінляндії, Норвегії та інших країн. За такої моделі провідна роль в реалізації фінансового посередництва належить банкам. Банки мають право займатися не лише традиційними банківськими операціями, а й іпотечними, інвестиційними, деякими страховими операціями тощо [8, С. 63-64].

У структурі **банківсько орієнтованої моделі** організації фінансового посередництва виділяють такі типи професійних учасників ринку (рис. 2):

- *банківські установи* – спеціалізовані та універсальні банки;
- *небанківські фінансові установи* – кредитні спілки, факторингові та лізингові компанії, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди [4, С. 246-247].

В основу вищезрозглянутої класифікації покладений критерій участі посередників у формуванні пропозиції грошей на ринку. Банки через грошово-кредитний мультиплікатор здатні впливати на пропозицію грошей на ринку, небанківські фінансово-кредитні установи такої здатності не мають.



Рис. 2. Типи фінансових посередників за банківсько орієнтованою моделлю фінансового посередництва

Банки розглядаються як основні агенти фінансового посередництва, які забезпечують універсальне фінансування економіки, як за рахунок надання кредитів, так і за рахунок проведення інвестиційних та посередницьких операцій з фінансовими активами. Функції банків за банківсько орієнтованою моделлю є доволі широкими. Ці установи здійснюють як суто банківські традиційні операції, так і провадять інші види діяльності, зокрема, іпотечні, інвестиційні, довірчі операції, реалізують окремі страхові операції тощо.

Небанківським установам за такою моделлю належить другорядна роль у фінансовому посередництві. Такі установи спеціалізуються на проведенні окремих фінансових операцій, що не є пріоритетними для банків, займають свої невеликі ніші на ринку фінансових послуг та, як правило, не можуть здійснювати банківських операцій.

У своїй монографії Корнєєв В.В. узагальнив інституційні відмінності між банківськими і небанківськими фінансовими посередниками, встановивши характерні ознаки, притаманні тим чи іншим зазначеним структурам [6, С. 248-249].

По-перше, тільки банки відкривають і ведуть поточні рахунки своїх клієнтів, депонують грошові кошти і кредитують позичальників у грошовій формі (кредитні спілки надають тільки споживчий кредит, до того ж переважно у товарній формі і тільки своїм членам-співзасновникам). Проведення банками зазначених операцій безпосередньо впливає на обсяг грошової маси в обігу і, відповідно, на

рівень монетизації економіки. Роль банків в утворенні грошового капіталу і підтримці його кругообігу є виключною. Небанківські структури не мають таких можливостей впливу на обсяги грошової маси.

По-друге, банки беруть на себе зобов'язання з фіксованою сумою боргу перед клієнтами, кошти яких розміщені на відповідних банківських рахунках. У цьому випадку весь ризик ліквідності перебирає на себе банк. Натомість, небанківські посередники, наприклад інститути спільного інвестування, перерозподіляють всі ризики щодо зміни вартості чистих активів порівну між засновниками і учасниками.

По-третє, якщо особливістю банківської діяльності є той факт, що неплатоспроможність передуює стану неліквідності, то небанківські структури мають мінімальні проблеми з ліквідністю банківського типу (оскільки банки працюють переважно з грошима, а небанківські структури - з грошовими документами).

По-четверте, відмінність між банківським і небанківським посередництвом лежить у площині характеристики фінансового портфеля: кредитний, інвестиційний, цінних паперів, страховий, що вказує на відповідність фахового роду діяльності.

По-п'яте, у більшості випадків, на відмінність форми посередництва вказує інституційна підпорядкованість ліцензування: наприклад, право на впровадження банківських послуг надає Національний банк, страхування - Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. Адміністративна розмежованість ліцензійної політики безумовно вказує на характер посередництва.

**Змішана модель** фінансового посередництва, що набуває поширення в окремих країнах світу, характеризується активною діяльністю банківських і небанківських установ, їх взаємопроникненням на ринки один одного та поєднанням в діяльності фінансових посередників як банківських, так і небанківських операцій. Наприклад, в Японії установи пошти є найбільшими за обсягами депозитними інститутами, що забезпечують нагромадження коштів фізичних та юридичних осіб для проведення кредитних операцій.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації фінансового ринку сприяють зближенню та взаємопроникненню моделей організації фінансового посередництва, що призводить до розширення кола функцій фінансових посередників та збільшення переліку фінансових операцій, що можуть проводитись ними. Такі процеси обумовили появу **змішаної моделі** організації фінансового посередництва. Ознаки змішаної моделі знаходять свій прояв у таких країнах, як: Ірландія, Голландія, Японія, Швейцарія, Данія, Швеція, Нова Зеландія та інші [8, С. 64].



В Україні, як і в країнах, де реалізована банківсько орієнтована модель, банкам належить ключова роль в забезпеченні фінансового посередництва. Однак законодавством передбачається можливість проведення небанківськими фінансовими установами окремих банківських операцій за умови одержання ліцензії Національного банку України.

В Україні банківським установам належить ключова роль у забезпеченні фінансового посередництва, що підтверджує співвідношення суми залучених банками активів та розміру ВВП, табл. 1.

Таблиця 1

**Розвиток фінансового посередництва в Україні, млрд. грн.**

	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП	345,1	441,5	544,2	720,7	949,9
активи банків	100,2	134,4	213,9	340,2	599,4
у % до ВВП	29,0%	30,4%	39,3%	47,2%	63,1%
активи інших посередників фінансового ринку	22,1	25,2	32,7	44,5	61,7
у % до ВВП	6,4%	5,7%	6,0%	6,2%	6,5%
активи ІСІ	1,9	6,1	17,1	40,8	63,3
у % до ВВП	0,6%	1,4%	3,1%	5,7%	6,7%

Активи небанківських фінансових установ є невеликими і займають незначну частку у валовому внутрішньому продукті країни, роль цих установ у фінансуванні економіки та перерозподілі капіталу залишається другорядною. Проте останніми роками спостерігаються швидкі темпи розвитку діяльності окремих видів небанківських фінансових установ і нарощування ними обсягів активних операцій.

Вивчаючи українське законодавство, було встановлено, що таке поняття, як **фінансовий посередник**, ним не регламентується, але, натомість, у Законі «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» у частині 1 ст. 1 дає визначення такому поняттю, як «*фінансова установа*», розуміючи під ним юридичну особу, яка відповідно до вказаного закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру [10]. Відповідно до даного закону, до фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інститути спільного інвестування та інші особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Згідно зі ст. 21 зазначеного закону, державне регулювання ринків фінансових послуг, а отже й діяльності фінансових установ, здійснюється:

- щодо ринку банківських послуг – Національним банком України (НБУ);
- щодо ринків цінних паперів та їх похідних – Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР);
- щодо інших ринків фінансових послуг – Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг (ДКРРФП).

У зв'язку з вище вказаним, пропонуємо фінансових посередників, які працюють на фінансовому ринку України класифікувати в залежності від сегменту фінансового ринку, на якому вони працюють, та органу державного регулювання (рис. 3).



*Рис. 3. Вдосконалена класифікація фінансових посередників в залежності від сегменту фінансового ринку, на якому вони працюють, та органу державного регулювання*

На нашу думку, саме такий поділ фінансових посередників найкраще враховує особливості функціонування українського ринку фінансових послуг.

До *посередників ринку банківських послуг* традиційно належать банківські установи, їх філії та відділення. Так, за даними Національного банку України кількість комерційних банків в Україні за останні роки продовжує зростати, проте певна їх частина або вже виключено з реєстру фінансових установ, або знаходиться у стадії ліквідації (рис. 4).



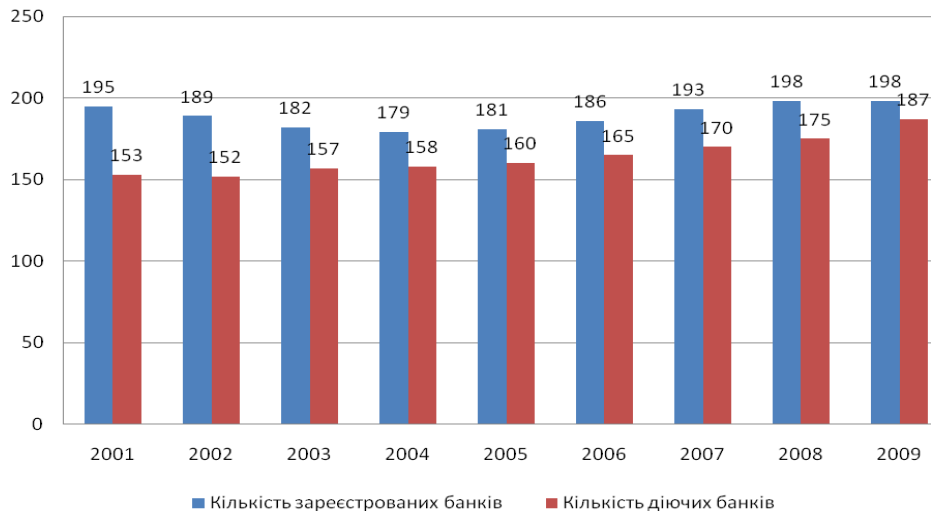


Рис. 4. Розвиток банківських установ України протягом 2001-2009 рр.

Джерело: Основні показники діяльності банків України - Національний банк України: офіційний сайт [11]. Розрахунки автора.

Розвиток банківської системи в Україні, посилення конкуренції між банківськими установами всередині системи, поширення новітніх інформаційних та комп'ютерних технологій сприяють постійному вдосконаленню банківської справи, розширенню кола операцій та послуг, що може виконувати сучасний банк.

Поряд з вдосконаленням традиційних банківських операцій банки все більше уваги починають приділяти розвитку нетрадиційних видів банківської діяльності.

Необхідність розвитку нетрадиційних банківських операцій обумовлена наступними чинниками:

- зниженням рівня прибутковості традиційних банківських операцій у зв'язку з посиленням конкуренції на ринку банківських послуг;
- законодавчим розширенням переліку фінансових операцій, що можуть здійснювати банківські установи;
- необхідністю залучення нових клієнтів з метою збільшення та вдосконалення ресурсної бази банків;
- зростанням вимог клієнтів банків до якості та змісту банківських послуг;
- необхідністю зменшення ризиків, що є характерними для традиційних банківських операцій;
- розвитком в країні небанківського фінансового сектора, який на ринках окремих фінансових операцій може скласти конкуренцію банкам.

Здійснення нетрадиційних операцій забезпечує банкам збільшення обсягів діяльності, зростання доходів та зниження рівня загального ризику за банківськими операціями. Впровадження банками у свою Діяльність нетрадиційних операцій, як правило, не вимагає значних Додаткових ресурсів, однак сприяє розширенню кола клієнтів та підвищенню рівня їх обслуговування.

У сучасних умовах нетрадиційними для банків України є операції з довірчого управління власністю клієнтів, управління фондами фінансування будівництва та фондами операцій з нерухомістю, лізингові, факторингові, депозитарні операції, послуги з розміщення цінних паперів на ринку тощо. Поряд з банками зазначені види діяльності, за умови отримання відповідної ліцензії, активно здійснюють небанківські фінансові установи.

Діяльність небанківських фінансових установ має багато спільних рис з банками. Серед них:

- забезпечення опосередкованого фінансування учасників економічної діяльності;
- формування фінансових ресурсів шляхом емісії фінансових активів;
- прагнення задовольнити інтереси та наміри споживачів фінансових послуг;
- здійснення операцій на одному ринку;
- конкурування з іншими фінансовими установами за клієнтів.

Проте діяльність небанківських фінансових установ суттєво відрізняється від діяльності банків. У складі основних відмінностей такої діяльності від діяльності банків є її вузька спеціалізація, реалізація за рахунок неї небанківських операцій (за наявності дозволу держави окремих банківських), відсутність безпосереднього впливу на формування пропозиції грошей на ринку, а також вища ризикованість в порівнянні з операціями банків.

**Посередниками ринку фінансово-кредитних послуг** є: кредитні установи, страхові компанії, ломбарди, фінансові компанії, недержавні пенсійні фонди, адміністратори НПФ, довірчі товариства (трасти), лізингові компанії, факторингові компанії та інші установи (рис. 6).

Фінансовий сектор – одна з найважливіших сфер національної економіки, де відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів і послуг, та яка пов'язана з діяльністю фінансових установ. Фінансовий ринок забезпечує накопичення і розподіл інвестиційних ресурсів та надання фінансових послуг, взаємодію надавачів і споживачів цих послуг за правилами, визначеними законами та іншими актами законодавства. Складовими фінансового ринку виступають грошово-кредитний ринок, страховий ринок, ринок цінних паперів та похідних (деривативів), ринок послуг спільного



інвестування, ринок недержавних пенсійних послуг та інші ринки фінансових послуг.

Протягом 2008 року в Державний реєстр фінансових установ було включено 165 установ та виключено 62 установ, у тому числі:

- страхові компанії: включено 45, виключено 22;
- кредитні установи: включено 52 (42 кредитних спілки та 10 інших кредитних установ), виключено 14 (13 кредитних спілок, 1 інша кредитна установа). Кількість юридичних осіб публічного права протягом року не змінювалась;
- ломбарди: включено 15, виключено 10;
- фінансові компанії: включено 36, виключено 13;
- довірчі товариства: включено 1, виключено не було;
- недержавні пенсійні фонди: включено 13, виключено не було;
- адміністратори НПФ: включено 3, виключено 3.



Рис. 5. Розвиток фінансового посередництва на інших ринках фінансових послуг України у 2004-2008 рр.

Джерело: Звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: офіційний сайт [12]. Розрахунки автора.

Протягом 2008 року фінансовим установам було видано 1289 ліцензій (за 2007 р. – 2396). Найбільшу частку становлять ліцензії на види страхування, так їх частка у 2008 році - 77%, або 992 од., у 2007 році – 80,7%, або 1934 од.

Розвиток фінансового сектору гальмується низькою капіталізацією фінансових установ. Малопотужність небанківських фінансових установ знижує їх конкурентоспроможність в умовах відкритої економіки, виступає серйозним бар'єром для забезпечення реального сектору вітчизняної економіки довгостроковими фінансовими ресурсами.

Недокапіталізованість страхових компаній унеможливило страхування масштабних ризиків зокрема в енергетичній, екологічній та фінансових сферах, стримує розвиток аграрного та медичного страхування. Інвестиційні можливості фінансових установ обмежуються дефіцитом привабливих для довгострокового розміщення коштів фінансових інструментів.

Прискоренню формування небанківського фінансового сектора сприяли й розвиток фондового ринку в країні та залучення населення і суб'єктів господарювання до інвестиційних процесів.

Ефективне функціонування ринку цінних паперів пов'язане з наявністю цілісної інфраструктури та професійних учасників – *посередників ринку цінних паперів*. Професійні учасники здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів на підставі відповідної ліцензії. В українському законодавстві професійна діяльність на ринку цінних паперів визначається як підприємницька діяльність з перерозподілу фінансових ресурсів за допомогою цінних паперів та організаційного, інформаційного, технічного та іншого обслуговування випуску та обігу цінних паперів, що є, як правило, єдиним або переважним видом діяльності.

До *фінансових посередників ринку цінних паперів та їх похідних* слід віднести торговців цінними паперами, зберігачів, депозитарії, кліринговий депозитарій, реєстраторів, компанії з управління активами, організаторів торгівлі на ринку цінних паперів (рис. 6).

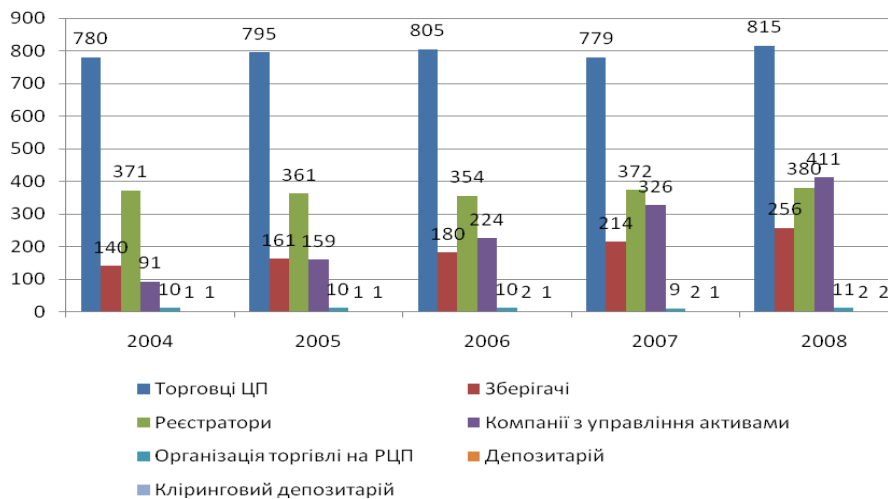


Рис. 6. Розвиток фінансового посередництва на ринку цінних паперів України у 2004-2008 рр.

Джерело: Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України: офіційний сайт [13]. Розрахунки автора.



Протягом 2004-2008 років продовжувалось зростання кількості професійних учасників, які мали ліцензії ДКЦПФР на певні види професійної діяльності на фондовому ринку. З урахуванням суміщення певних видів професійної діяльності окремими учасниками, їх кількість на початок 2009 року становила 1585, а саме: 256 учасників – торговці-зберігачі, в тому числі 123 банки; 34 учасника – торговці-зберігачі-реєстратори, в тому числі 25 банків; 2 депозитарії мають ліцензію на розрахунково-клірингову діяльність.

Загальна кількість професійних учасників фондового ринку порівняно з 2007 роком збільшилась на 10,21% (174 учасників). Таке збільшення на кінець 2007 року відбулось за рахунок збільшення кількості компаній з управління активами. Кількість компаній з управління активами, які отримали ліцензію станом на 31.12.2008 становить 411, що на 85 компаній або 26% більше ніж у 2007 році. Питома вага компаній з управління активами в загальній кількості професійних учасників фондового ринку швидко зростає, зокрема у 2004 році питома вага цих учасників в загальній кількості становила лише 6,5%, а у 2008 році – 21,9%. Кількість зберігачів у 2008 році збільшилась на 42 зберігача порівняно з 2007 роком та становила 256. При цьому в 2004 році питома вага зберігачів в загальній кількості професійних учасників становила 10,04%, а в 2008 році – 13,64%.

В 2008 році Комісією започатковано ліцензування нового виду діяльності з торгівлі цінними паперами, зокрема діяльності з управління цінними паперами. На цей вид діяльності протягом 2008 року торговцями цінними паперами отримано 88 ліцензій. У 2008 році отримали ліцензії на здійснення діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку 2 нові фондові біржі. У зв'язку з цим, кількість організаторів торгівлі у 2008 році збільшилась на 22% та становить 10 фондових бірж та 1 ЕТІС. Кількість інших професійних учасників ринку цінних паперів, зокрема реєстраторів та торговців цінними паперами протягом останніх п'яти років практично не змінювалась.

В Україні процес становлення небанківських фінансових установ ще не завершився, продовжується процес вдосконалення інституційної структури небанківського фінансового посередництва. Початковий етап розвитку зумовлює наявність певних недоліків і проблем у діяльності небанківських фінансових установ.

**На сучасному етапі небанківське фінансове посередництво в Україні характеризується такими рисами:**

- низькою питоною вагою активів небанківських фінансових установ до валового внутрішнього продукту;
- другорядною роллю небанківських посередників у фінансуванні національної економіки та у перерозподілі капіталів;
- відсутністю завершеної законодавчої та нормативної бази щодо регулювання діяльності небанківських фінансових установ;
- відсутністю або недосконалим захистом клієнтів таких установ;

- наявністю недоліків в організаційно-економічних механізмах функціонування небанківських фінансових інститутів.

Подолання проблем в діяльності небанківських фінансових установ та прискорення їх розвитку буде сприяти більш повному задоволенню потреб суб'єктів економічної діяльності у додаткових фінансових ресурсах, забезпеченню ефективної трансформації капіталу та реалізації широкого переліку якісних фінансових послуг

### **ВИСНОВКИ**

Результати проведеного дослідження дали можливість зробити наступні висновки.

1. Відмінності в розглянутих системах класифікації фінансових посередників пов'язані з неоднаковим трактуванням функцій банків на ринку. Згідно банківсько орієнтованої моделі фінансового посередництва функції банків є широкими, що обумовлює можливість проведення такими установами як універсальних, так і спеціалізованих операцій. В країнах, де впроваджена така модель, основна роль в організації фінансового посередництва належить банкам. За ринково орієнтованої моделі банками вважаються лише ті фінансові установи, що здійснюють традиційні банківські операції, а такі спеціалізовані банки, як інвестиційні та іпотечні не належать до банківських установ, а є інвестиційними посередниками. Ринково орієнтована модель характеризується наявністю рівноваги щодо розвитку в країні банківського і небанківського фінансового посередництва.
2. Автором було запропоновано вдосконалену класифікацію фінансових посередників, які працюють в Україні на фінансовому ринку, в залежності від сегменту фінансового ринку, на якому вони працюють, та органу державного регулювання, а саме на: посередників ринку банківських послуг, ринку фінансово-кредитних послуг та ринку цінних паперів.
3. Перспективами розвитку фінансового посередництва в Україні є:
  - *універсалізація діяльності фінансових інститутів, які спроможні надавати своїм клієнтам повний спектр фінансових послуг;*
  - *зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній) у здійсненні фінансових інвестицій;*
  - *інтернаціоналізація та регіоналізація процесів регулювання ринків фінансових послуг;*
  - *глобалізація світового ринку капіталу, створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування фінансових операцій;*
  - *технологізація ринків капіталу завдяки зростаючому використанню новітніх інформаційних і фінансових технологій.*



## SUMMARY

*Probed classification of financial mediators, inherent the different models of construction of financial markets; certainly their kinds and features; the dynamics of their development is analysed for the last five years, new classification of financial mediators is offered, taking into account the requirements of national legislation of Ukraine*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. Історія економіки та економічної думки: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008. – 647 с.
2. Боди З., Мертон Р. Финансы.: Пер с англ. - М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. - 592 с.
3. Миллер Р.Л., Ван-Хауз Д.Д. Современные деньги и банковское дело.- М.:ИНФРА-М, 2000. -856с.
4. Мишкын Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – М.: Аспект-Пресс, 2008. – 819 с.
5. Гроші та кредит: Підручник/ За ред. проф. Б.С. Івасіва. – Тернопіль: Карт-бланш, 2000. – 510 с.
6. Корнєєв В.В. Кредитны та ынвестиційны потоки капыталу на фінансових ринках. – К.: НДФЫ, 2003. – 376с.
7. Зимовець В.В., Зубик С.П. Фінансове посередництво: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 288 с.
8. Черкасова С.В. Ринок Фінансових послуг: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 496 с.
9. Ходаківська В. П., Данілов О. Д. Ринок фінансових послуг: Навч.посібник - Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. - 501 с.
10. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. //Відомості Верховної Ради України-2002-№1.
11. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2008 році [Електронний ресурс] - режим доступу до звіту - [http://www.bank.gov.ua/Publication/bank\\_sup.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup.htm)
12. Звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2008 рік [Електронний ресурс] - режим доступу до звіту - [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi\\_zvit\\_2008\\_1.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi_zvit_2008_1.pdf)
13. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік[Електронний ресурс] - режим доступу до звіту - <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>

УДК 330.322 (045)

*Светлова Н. М., доцент кафедри обліку і аудиту  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОВИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Проведено аналіз заходів щодо впровадження лізингу підприємствами теплових мереж та порівняльний аналіз ефективності лізингу і банківського кредиту. Виокремлено чинники що перешкоджають позитивним змінам в підприємствах теплових мереж, і розроблені пропозиції щодо їх подолання і виходу з кризи. Розроблені пропозиції щодо перспективних джерел залучення фінансових ресурсів підприємствами теплових мереж в Україні.*



***Ключові слова:** ефективність, лізингодавець, фінансові ресурси, аналіз, основні засоби, теплові мережі, лізинг, фінансовий лізинг, ринок лізингових послуг*

## **ВСТУП**

Сьогодні в Україні підприємствами теплових мереж експлуатуються устаткування та обладнання, яке вичерпало свій амортизаційний термін і за всіма технічними показниками працювати вже не повинно. П'ята частина теплових мереж перебувають практично в аварійному стані. Це призводить до зниження надійності теплопостачання, підвищує ймовірність системних аварій, які можуть спричинити дуже серйозні наслідки для населення і бізнесу. В цьому разі комунальні підприємства стають відповідачами за позовами від постраждалих унаслідок таких аварій, що підриває їх фінансове становище. Крім того, жалюгідний стан устаткування викликає неефективність його використання і високу ресурсовитратність (вугілля, газу, мазуту, електроенергії).

Гострий дефіцит фінансових ресурсів не дає змоги підприємствам теплових мереж вчасно і повністю відшкодувати експлуатаційні витрати, реконструювати і вдосконалювати системи постачання тепла до будівель та споруд. Обмежені фінансові ресурси як у місцевому, так і в державному бюджеті, відсутність фінансового забезпечення цільових програм не дозволяють швидко покращити ситуацію, що склалася.

Підприємства теплових мереж України використовують різні джерела позикових ресурсів: короткострокові кредити банків, короткостроковий комерційний кредит, кредиторську заборгованість, податковий кредит і пільги. Менш поширеними є довгострокові кредити банків, кредити та позики небанківських фінансових установ, облігаційні позики, фінансовий лізинг. Проте обсягів фінансових ресурсів, необхідних для реформування галузі, розвитку та забезпечення процвітання підприємств теплових мереж, залучити у комунальний сектор України з року в рік не вдається.

Проблема стратегічного формування систем інвестиційної привабливості діяльності підприємств житлово-комунального господарства в контексті ринкових реформ залишається маловивченою, а зволікання з реформуванням призвели до того, що підприємства ЖКГ неспроможні ефективно функціонувати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги відповідного рівня та якості.

Таким чином, проблема пошуку шляхів залучення необхідних фінансових ресурсів на підприємства житлово-комунального господарства, до категорії яких і належать підприємства теплових мереж, з року в рік набуває все більшої актуальності.



## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проаналізувати заходи з впровадження лізингу підприємствами теплових мереж. Провести порівняльний аналіз ефективності лізингу порівняно з банківським кредитом.

Провести аналіз чинників, які перешкоджають позитивним змінам у підприємствах теплових мереж, та розробити пропозиції щодо їх подолання і виходу з кризи.

Розробити пропозиції щодо перспективних джерел залучення фінансових ресурсів підприємствами теплових мереж в Україні.

**Метою** дослідження є розв'язання фінансових проблем підприємствами теплових мереж України за допомогою нетрадиційного способу залучення фінансових ресурсів - лізингових схем.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Однією з основних проблем розвитку теплокомуненерго є недолік фінансових коштів.

Сьогодні кількісно фінансові можливості підприємства характеризуються такими поняттями, як дохід, кошти, фінансові ресурси. Чіткого розмежування між ними у науковій літературі дотепер немає, що породжує плутанину як у теорії, так і у практиці. Питання фінансових відносин, фінансових ресурсів взагалі і фінансових ресурсів підприємства зокрема, досліджувалися в працях багатьох провідних вчених-економістів. Значний внесок у рішення цієї проблеми внесли: Аллахвердян Д.А., Баренгольц С.Б., Баранкін В.П., Бланк І.А., Буряковський В.В., Волков А.М., Гаретовський М.В., Гуйда Т.В., Дем'яненко М.Я., Костіна Н.І., Кузьмінський З.В., Опарін В.М., Окунєва Л.П., Пасхавер Й.С., Павлюк К.В., Поддєрьогін А.М., Поляк Г.Б., Родіонова В.М., Рибак В.В., Сенчагов В.К., Сичев М. Г, Чупіс А.В., Шахова Г.Я. і інші.

Перспективним напрямом для зниження фінансового навантаження є використання лізингової схеми при реалізації проектів капітального будівництва, технічного переоснащення і модернізації.

Використання при придбанні майна лізингових схем має наступні переваги:

- довгостроковість фінансування;
- можливість управління ліквідністю. Витрати на придбання майна розподіляються на весь термін лізингу, відбувається вивільнення коштів для вкладення їх в інші активи;
- зниження стартового фінансового навантаження, оскільки лізинг не вимагає негайного і значного обсягу платежів;
- гнучкі вимоги до забезпечення і гарантій;

- гнучкість розрахунків за рахунок вибору способу, розмірів, періодичності сплати лізингових платежів. Умови договору лізингу різноманітніші, ніж кредитні відносини, оскільки дозволяють учасникам розробити зручну для них схему виплат;
- можливість повернення майна лізингодавцю по закінченню терміну дії договору лізингу.

Найбільш вдалим способом залучити нові активи для ведення господарської діяльності КП ТМ «Черкаситеплокомуненерго» може бути фінансовий лізинг.

Фінансовий лізинг - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. Об'єкт лізингу протягом усього строку дії договору є власністю лізингодавця.

Право власності на об'єкт фінансового лізингу набувається лізингоодержувачем після сплати повної вартості об'єкта лізингу відповідно до умов договору лізингу та законодавства України.

При фінансовому лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, зазвичай несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу [3]. Отже, підприємство теплових мереж може домовитися про те, щоб супровідні послуги були оплачені лізингодавцем, оскільки закон передбачає таку можливість. Хоча ця практика не є поширеною в Україні, варто згадати про те, що підприємства теплових мереж проводять специфічну діяльність, що викликає необхідність користуватися певними видами обладнання, на які попит на ринку невеликий. Це призводить до того, що підприємства цієї галузі співпрацюють з постійним колом постачальників. Оскільки підприємства теплових мереж в Україні є монополістами у своєму сегменті ринку, постачальникам не вигідно втрачати таких клієнтів. Наведені факти дозволяють припустити, що саме вони незабаром виступатимуть ініціаторами популяризації фінансового лізингу в якості перспективного напрямку співпраці, оплати послуг монтування обладнання та навчання персоналу за рахунок лізингодавця. Звісно, це будуть їх додаткові фінансові витрати, проте вони окупатимуться за рахунок відсутності фінансових посередників при укладанні договорів фінансового лізингу між виробниками обладнання та його безпосередніми користувачами.

Іншим можливим шляхом придбати обладнання є отримання банківського кредиту з подальшим придбанням необхідної техніки.

Лізинг можна розглядати як майнові відносини на основі надання кредиту лізинговою компанією клієнтові на умовах терміновості, поворотності і платності. Проте це тільки одна з основних характеристик лізингу.

Інша основна характеристика базується на відносинах власності.



При лізингу право власності на предмет оренди зберігається за лізингодавцем, а до клієнта право переходить лише в тимчасово, тобто право користування майном відділяється від права володіння ним. По закінченню операції лізингове майно може бути викуплене клієнтом за залишковою вартістю.

Перевага лізингу в порівнянні з кредитом:

- пред'являються більш гнучкі вимоги по додатковому забезпеченню (в деяких випадках додаткового забезпечення взагалі не вимагається);
- термін лізингового договору значно перевищує термін кредиту. Протягом терміну лізингового договору обладнання, як правило, повністю окупляється;
- лізингова компанія не виставляє додаткових умов на відміну від банків.

Розглянемо ці два варіанти та порівняємо їх табл.1.

Таблиця 1

**Вихідні умови для порівняння ефективності оперативної оренди у порівнянні з банківським кредитом**

1. Об'єкт лізингу	Обладнання для очистки стічних вод
2. Вартість об'єкту лізингу	100 000 \$
3. Термін служби об'єкту лізингу	3 роки
4. Термін кредиту	36 місяців
5. Сума кредиту	70% вартості обладнання
6. Ставка по кредиту	16%

Для розрахунку розміру переплати від схеми фінансування проекту за допомогою банківського кредиту, спочатку визначається розмір щомісячної частини сплати (колонка «Виплати по кредиту») формула 1, табл.2:

$$\text{Щомісячний платіж} = \frac{\text{Сума кредиту}}{\left(1 - \frac{1}{(1+i)^n}\right) / i} \quad (1)$$

де  $i$  - відсотки за місяць у числовій формі;  $n$  - кількість місяців.

$i = \text{річний відсоток} / \text{кількість місяців} = 16 / 12 = 1,33$

або у числовій формі:

$i = 1,33 / 100 = 0,0133$ .

Отже, сума щомісячної виплати по кредиту буде такою:

$$\text{Виплата по кредиту} = \frac{70000}{\left(1 - \frac{1}{(1+0,0133)^{36}}\right) / 0,0133} \approx 2460,99 \quad (2)$$



Відсотки по кредиту за перший місяць = Залишок боргу за попередній місяць  $\times 0,0133 = 70000 \times 0,0133 = 933,33$

Погашення кредиту за перший місяць = Виплати по кредиту за перший місяць – Відсотки по кредиту за перший місяць =  $2460,99 - 933,33 = 1527,66$

Залишок боргу за перший місяць = Залишок боргу – Погашення кредиту за перший місяць =  $70000 - 1527,66 = 68472,34$

По всім іншим періодам розрахунок виконується аналогічно. Результати розрахунків наведено у таблиці 2. У рядках 4 і 5 показано балансову вартість об'єкту та нарахування амортизації з використанням прямолінійного методу.

Термін у місяцях - тривалість дії договору лізингу в повних місяцях. У таблиці приводиться кілька можливих значень - 18, 24, 30 і 36 повних місяців. Кількість лізингових платежів за договором лізингу прирівнюється до зазначеної кількості місяців.

Аналіз ефективності фінансового лізингу саме за конкретних умов його надання, які пропонує КПТМ «Черкаситеплокомуненерго» фірма «Caterpillar» через підконтрольну їй лізингову компанію з урахуванням схеми платежів, які обраховані лізингодавцем для даного проекту табл.2.

Таблиця 2

**Аналіз фінансування за рахунок кредиту в \$**

Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Фінансування	100000	0	0	0	0	0	0	0
2. Авансовий платіж	-30000	0	0	0	0	0	0	0
3. Погашення кредиту	0	-1527,66	-1548,03	-1568,67	-1589,6	-1610,78	-1632,26	
4. Відсотки по кредиту	0	-933,33	-912,96	-892,32	-871,41	-850,21	-828,74	
5. Остаточна вартість	83333,33	82341,27	81349,21	80357,14	79365,8	78373,02	77380,95	
6. Амортизація	0	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	
7. Виплати по кредиту	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	
8. Залишок боргу	70000	68472,34	66924,31	65355,6	63766,1	62155,3	60523,03	
Місяці	7	8	9	10	11	12	13	
1. Фінансування	0	0	0	0	0	0	0	
2. Авансовий платіж	0	0	0	0	0	0	0	
3. Погашення кредиту	-1654,02	-1676,07	-1698,42	-1721,07	-1744,1	-1767,27	-1790,83	
4. Відсотки по кредиту	-806,97	-784,92	-762,57	-739,93	-716,98	-693,73	-670,16	
5. Остаточна вартість	76388,89	75396,83	74404,76	73412,7	72420,6	71428,57	70436,51	
6. Амортизація	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	



*Продовження табл.2*

1	2	3	4	5	6	7	8
7. Виплати по кредиту	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99
8. Залишок боргу	58869,01	57192,94	55494,52	53773,45	52029,4	50262,2	48471,34
Місяці	14	15	16	17	18	19	20
1. Фінансування	0	0	0	0	0	0	0
2. Авансовий платіж	0	0	0	0	0	0	0
3. Погашення кредиту	-1814,71	-1838,9	-1863,42	-1888,27	-1913,5	-1938,96	-1964,81
4. Відсотки по кредиту	-646,28	-622,09	-597,57	-575,72	-547,55	-522,03	-496,18
5. Остаточна вартість	69444,44	68452,38	67460,32	66468,25	65476,1	64484,13	63492,06
6. Амортизація	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06
7. Виплати по кредиту	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99
8. Залишок боргу	46656,63	44817,73	42954,31	41066,04	39152,6	37213,64	35248,83
Місяці	21	22	23	24	25	26	27
1. Фінансування	0	0	0	0	0	0	0
2. Авансовий платіж	0	0	0	0	0	0	0
3. Погашення кредиту	-1991,01	-2017,55	-2044,46	-2071,71	-2099,3	-2127,33	-21555,7
4. Відсотки по кредиту	-469,98	-443,44	-416,54	-389,28	-361,65	-333,66	-305,3
5. Остаточна вартість	62500	61507,94	60515,87	59523,81	58531,7	57539,68	56547,62
6. Амортизація	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06
7. Виплати по кредиту	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99
8. Залишок боргу	33257,82	31240,26	29195,81	27124,09	25024,8	22897,43	20741,73
Місяці	28	29	30	31	32	33	34
1. Фінансування	0	0	0	0	0	0	0
2. Авансовий платіж	0	0	0	0	0	0	0
3. Погашення кредиту	-2184,44	-2213,56	-2243,08	-2272,98	-2303,3	-2334	-2365,12
4. Відсотки по кредиту	-276,56	-247,43	-217,92	-188,01	-157,7	-126,99	-95,87
5. Остаточна вартість	55555,56	54563,49	53571,43	52579,37	51587,3	50595,24	49603,17
6. Амортизація	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06
3. Погашення кредиту	-2184,44	-2213,56	-2243,08	-2272,98	-2303,3	-2334	-2365,12
4. Відсотки по кредиту	-276,56	-247,43	-217,92	-188,01	-157,7	-126,99	-95,87
5. Остаточна вартість	55555,56	54563,49	53571,43	52579,37	51587,3	50595,24	49603,17
6. Амортизація	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06	992,06



Закінчення табл.2

1	2	3	4	5	6	7	8
7. Виплати по кредиту	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99	2460,99
8. Залишок боргу	18557,3	16343,74	14100,66	11827,68	9524,39	7190,39	4825,27
Місяці				35	36		
1. Фінансування				0	0		
2. Авансовий платіж				0	0		
3. Погашення кредиту				-2396,66	-2428,61		
4. Відсотки по кредиту				-64,34	-32,38		
5. Остаточна вартість				48611,11	47619,05		
6. Амортизація				992,06	992,06		
7. Виплати по кредиту				2460,99	2460,99		
8. Залишок боргу				2428,61	0		

При укладанні лізингової угоди, як правило підприємством лізингодавцем пропонуються різні варіанти лізингового фінансування. Наводимо всі варіанти, які були запропоновані КПТМ «Черкаситеплокомуненерго» при укладанні ним лізингової угоди. Варіанти відрізняються сумою авансового платежу і терміном договору лізингу. *Авансовий платіж* - сума, що оплачується лізингоотримувачем зі своїх коштів після укладання договору лізингу. Як правило лізингова компанія фінансує 70-75% від вартості необхідного устаткування, а 25-30% оплачується за рахунок авансового платежу лізингоотримувача. У першому і другому стовпцях (по вертикалі) у таблиці вказується процентна (як % від повної вартості обладнання з ПДВ) і грошова величина авансових платежів. Нижче наводиться кілька можливих варіантів розміру авансового платежу: 25%, 26%, 27%, 28%, 29% і 30%. Але лізингова компанія зберігає за собою право остаточного визначення розміру авансового платежу в залежності від ризиків розглянутого проекту. Розрахунок платежів по лізингу, наданий лізинговою компанією, показано у таблиці 3.

Таблиця 3

**Стан розрахунків за орендовані основні засоби**

Авансовий платіж		Щомісячні лізингові платежі	Термін лізингу			
в % до вартості основних засобів	в \$		18 місяців	24 місяця	30 місяців	36 місяців
1	2	3	4	5	6	7
25%	25000	Платіж	4187,29	3323,25	2809,91	2471,85
		ПДВ	837,46	664,65	561,98	494,37
		Платіж з ПДВ	5024,75	3987,9	3371,89	2966,22
26%	26000	Платіж	4131,46	3278,94	2772,44	2438,89
		ПДВ	826,29	655,79	554,49	487,78
		Платіж з ПДВ	4957,75	3934,73	3326,93	2926,67





Закінчення табл. 3

27%	27000	Платіж	4075,63	3234,63	2734,98	2405,98
		ПДВ	815,13	646,93	547	481,19
		Платіж з ПДВ	4890,76	3881,56	3281,97	2887,12
28%	28000	Платіж	4019,8	3190,32	2697,51	2372,98
		ПДВ	803,96	638,06	539,5	474,6
		Платіж з ПДВ	4823,76	3828,39	3237,01	2847,57
29%	29000	Платіж	3963,97	3146,01	2660,04	2340,02
		ПДВ	792,79	629,2	532,01	468
		Платіж з ПДВ	4756,76	3775,21	3192,05	2808,02
30%	30000	Платіж	3908,14	3101,7	2622,58	2307,06
		ПДВ	781,63	620,34	524,52	461,41
		Платіж з ПДВ	4689,77	3722,04	3147,1	2768,47

Термін у місяцях - тривалість дії договору лізингу в повних місяцях. У таблиці приводиться кілька можливих значень - 18, 24, 30 і 36 повних місяців. Кількість лізингових платежів за договором лізингу прирівнюється до зазначеної кількості місяців.

На перетинанні рядків і стовпців вказані значення щомісячних рівних лізингових платежів. Кожен платіж спочатку зазначений без ПДВ, потім приведений ПДВ, а також загальний лізинговий платіж із ПДВ.

Проведемо аналіз ефективності фінансового лізингу саме за конкретних умов його надання, які пропонує КПТМ «Черкаситеплокомуненерго» фірма «Caterpillar» через підконтрольну їй лізингову компанію з урахуванням схеми платежів, які обраховані лізингодавцем для даного проекту (табл. 4)

Таблиця 4

#### Аналіз ефективності фінансового лізингу

Показники	З врахуванням ПДВ	
	Лізинг	Кредит
1. Фінансування проекту	100 000\$	100 000\$
2. Використання власних коштів	-30 000	-30 000
3. Повернення запозичених коштів	-70 000	-70 000
4. Винагорода кредитора (лізингодавця)	-13 073,6	-18 595,72
5. Комісія за відкриття рахунку у банку (одноразова)	0	700
6. Щомісячні комісійні (сума за 3 роки)	0	2100
7. Витрати на страхування обладнання	включено компанією у базовий платіж	0
7. Післяподаткова ліквідаційна вартість	0	0
Разом витрат на придбання обладнання	113073,6	121395,72
Вигода лізингу складає:	3438,43	

Аналіз ефективності фінансового лізингу табл.4 показав, що в разі застосування фінансового лізингу підприємство економить – 3438,43\$. Отже, фінансовий лізинг є гідною альтернативою банківському кредиту та перспективним напрямком залучення

фінансових ресурсів підприємств теплових мереж. Єдиною перешкодою на шляху популяризації фінансового лізингу в Україні є недостатній рівень розвитку ринку лізингових послуг, який стримується з багатьох причин загального характеру. Насамперед, відсутністю державної програми розвитку лізингу.

Суттєвою перешкодою на шляху розвитку лізингу в Україні є також і психологічний аспект. Морально не готові до сприйняття лізингу ні лізингодавці, ні лізингоотримувачі. Через брак інформації, лізингові компанії сприймаються багатьма господарниками як посередницькі структури, свідомо «накручують» вартість операцій, пов'язаних із кредитуванням. Окрім цього, стримання обсягів лізингових операцій здійснюється також через недосконалість українського законодавства. Не визначений механізм страхування лізингових операцій [6]. Розвиток фінансового лізингу стримує високий ризик лізингових операцій для лізингодавця через низьку платоспроможність більшості підприємств теплових мереж і низький рівень їх ділової етики [5, с.6]. В даний час перед багатьма житлово - комунальними підприємствами постає серйозна проблема пошуку і залучення довгострокових інвестицій для розширення виробництва, придбання сучасного обладнання і впровадження нових технологій. За ситуації, коли банківська система недостатньо оперативна, і можливості отримання інвестиційних кредитів обмежені, лізинг є одним з найбільш доступних і ефективних способів фінансування, це унікальний інвестиційний інструмент, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності, підвищенню зайнятості населення, зростанню доходів приватного бізнесу і держави.

## **ВИСНОВКИ**

Перспективним джерелом залучення фінансових ресурсів підприємствами теплових мереж в Україні може бути фінансовий лізинг.

Переваги лізингу для комунальних підприємств очевидні: більш прості схеми забезпечення виконання зобов'язань, оскільки майно, яке передається у лізинг, є водночас і заставою; лізинг не обмежує можливості підприємства в отриманні кредитів; є однією з найбільш доступних форм довгострокового фінансування для отримання техніки; припускає 100% кредитування і не вимагає негайного початку платежів, що дозволяє без різкої фінансової напруги обновляти виробничі фонди; характерною ознакою є гнучкість платежів – платежі за договором лізингу можна спланувати у відповідності до очікуваного грошового потоку лізингоодержувача; полегшує реалізацію планів капітального інвестування, що необхідно для забезпечення стабільного надання комунальних послуг.



Одним із засобів подолання дефіциту капітальних ресурсів є залучення приватного сектору. Приватним підприємствам реально отримати кредит в банку або в іншій приватній фінансовій установі. Крім того, приватні компанії частково або повністю приватизовані комунальні підприємства можуть отримати кошти інвесторів шляхом випуску акцій.

Використання цих додаткових джерел фінансування полегшує реалізацію планів капітального інвестування, що необхідно для забезпечення стабільного надання комунальних послуг.

### SUMMARY

*It is conducted: analysis of measures on introduction of leasing by the enterprises of thermal networks and comparative analysis of efficiency of leasing and bank credit. Factors are selected that hinder positive changes in the enterprises of thermal network, and suggestions are developed in relation to their overcoming and exit from a crisis. Suggestions are developed in relation to the perspective sources of bringing in of financial resources by the enterprises of thermal networks in Ukraine.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.92 // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - №41. - с.40
2. Бодаковський В.Ю. Проблеми залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами. // Фінанси України. - 2005. - №1. - с. 106-113.
3. Малишев Н. Д. Проблеми ЖКХ // Делова Столиця. - 2007. - №6. - с.12-19.
4. Модернова Н.В. Що необхідно змінити? Комунальні питання. // Укр. столиця. - 2007. - №48. - с.23.
5. Святоцька В.І., юридичний радник ПАДКО. Фінансування капітальних інвестицій та залучення приватного сектора до сфери комунальних послуг в Україні. Матеріали конференції. 13-14 червня 2002 р., Київ.-с. 6. 6. 59 [www.maygerconsulting.com](http://www.maygerconsulting.com) - сайт компанії «Майгер Консалтинг».

УДК 338.46:368

*Стернюк І.Ю., здобувач  
кафедри фінансових ринків та фінансових послуг  
Національний університет ДПС України*

### РИЗИКИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

*Проаналізовано ризики фінансової діяльності учасників фінансового ринку, їх класифікація та розкрита сутність дії системного ризику як форми прояву концентрації ризиків фінансового ринку в умовах фінансової кризи. Внесені пропозиції по ідентифікації ризиків та боротьби з ними.*



***Ключові слова:** ризик, фінансовий ринок, фінансова діяльність, учасники фінансового ринку, системний ризик, концентрація ризиків, фінансова криза.*

## **ВСТУП**

Фінансова криза в Україні системно охопила фінансовий ринок, що негативно вплинуло на економічну активність в країні та на добробут населення зокрема.

Ризиковий характер фінансово-економічної діяльності є однією із основних проблем, яку необхідно вирішувати господарюючому суб'єкту в процесі його функціонування. Особливо актуальною ця проблема є для учасників фінансового ринку, оскільки їх діяльність характеризується комплексністю, багатоплановістю та підвищеною схильністю дії значної кількості різноманітних ризиків.

Сутність фінансового ринку пов'язана з перерозподілом ризиків в економіці. Здатність приймати на себе ризики інвестицій в реальний сектор та здійснювати їх рух в економіці (як одна із основних функцій фінансового ринку) неминуче пов'язана з тим, що частина ризиків реалізується на практиці. Надмірна концентрація ризиків фінансового ринку призводить до фінансової кризи. Фінансовий ринок випробовує граничні коливання в своїй ринковій вартості, формуючи втрати макроекономічного масштабу, що здійснює вплив не тільки на фінансовий, але й на реальний сектор економіки. Тому, особливого значення дослідження ризиків на фінансовому ринку набувають у період фінансової кризи.

Необхідно відмітити, що вивчення даних питань є предметом наукових праць як провідних зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед них: П.С. Роус, Г. Каменські, К. Рейнхарт, Я. Солаж, Я.М. Міркін, І.Т. Балабанов, Т.А. Плахова, Д.В. Гармаш, А.П. Ковальов, О.Л. Устенко, В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Н.М. Шелудько, В.В. Корнєєв та інші відомі теоретики і практики. Проте, незважаючи на зосередженість уваги названими науковцями на проблемах ризиків у фінансовій сфері, залишаються мало дослідженими питання щодо визначення та класифікації ризиків учасників фінансового ринку.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Дослідити та узагальнити існуючі теоретико-методологічні підходи щодо трактування та класифікації ризиків учасників фінансового ринку. Розкрити сутність дії системного ризику як форми прояву концентрації ризиків фінансового ринку.

Метою дослідження є визначення ризикових аспектів фінансової діяльності учасників фінансового ринку.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес прийняття рішень в економіці на всіх рівнях відбувається в умовах постійної присутності невизначеності, під якою розуміється неповнота або неточність інформації про умови господарської діяльності, пов'язаних з нею витрат і отриманих результатів. У сучасній економічній науці як «індикатор», або «двійник» невизначеності виступає категорія ризику.

Поняття ризик у різних мовах визначається по різному: круча, скеля (ridsikon, ridsa) – у грецькій; небезпека, загроза, лавірування між скель (risiko, risikare) – у італійській; загроза, ризикувати (risday) – у французькій, тобто буквально об'їжджати кручу, скелю [6]. Наукова думка на теперішній час прийшла до висновку – «ризик є об'єктивним явищем в різних сферах людської діяльності...» [3]. Вітлінський В.В. дає визначення економічного ризику: «ризик – це економічна категорія в діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності, конфліктності в ситуаціях оцінювання, управління, неминучого вибору» [4]. За своєю економічною суттю ризик «характеризує ймовірність настання події, пов'язаної з можливими фінансовими втратами чи іншими негативними наслідками для діяльності суб'єкта ринку внаслідок несприятливих змін на цьому ринку» [3].

Класифікація ризиків в сучасній економічній літературі достатньо універсальна і може бути застосована практично до будь-якого економічного суб'єкта. На нашу думку, об'єктивною є необхідність більш чіткої ідентифікації та класифікації ризиків учасників фінансового ринку. Аналіз показує, що при детальному розгляді, враховуючи специфіку діяльності учасників фінансового ринку, ризики кількісно, якісно, а також структурно відрізняються від ризиків виробничих або торгових підприємств, хоча загальна система ризиків залишиться, в цілому, єдиною.

Ризики учасників фінансового ринку автор розглядає як невизначеність, тобто можливість нейтрального або несприятливого для суб'єкта фінансового ринку результату – збитку, втрат і т.д. В даному прояві ризик об'єктивно властивий всій економічній діяльності, в тому числі і фінансовому ринку.

Орієнтуючись на загальну класифікацію напрямів прояву, ризики учасників фінансового ринку пропонується поділити на три великі групи:

- *ризики події (бізнес-ризики)*, які пов'язані з ухваленням рішень в межах ведення фінансової діяльності;
- *операційні ризики*, які пов'язані з реалізацією несприятливих чинників зовнішнього і внутрішнього середовища «нефінансового» характеру;
- *фінансові ризики*, які пов'язані характером відносин в рамках

професійної діяльності на фінансовому ринку.

Кожна з перерахованих груп може бути розгалужена на види і різновиди ризиків. Такий поділ кожної групи ризиків зображений у вигляді загальної схеми (рис.1).

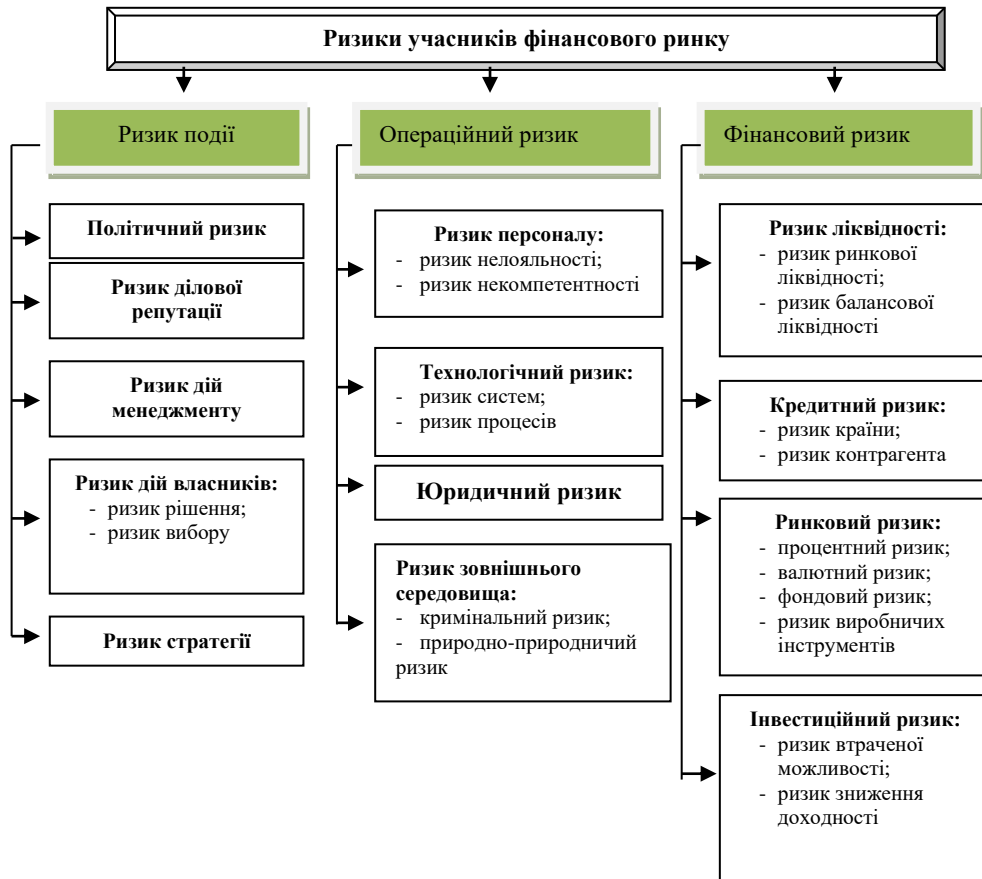


Рис. 1. Класифікація ризиків учасників фінансового ринку\*

\*Авторська версія на основі використаних джерел 5, 7, 10, 11.

Група ризиків події (event (business) risks) – виражає можливість негативних змін в загальному ході фінансової діяльності (бізнесі) внаслідок непередбаченої зміни умов ведення цієї діяльності, форс-мажорних обставин, змін законодавства, дій державних органів і так далі.

Група операційних ризиків – одна з найбільш численних, формалізованих і таких, що важко піддаються кількісній оцінці. Це пояснюється дією так званого «людського чинника», а також інших випадкових подій технічного, технологічного і природного характеру.

Група фінансових ризиків, на нашу думку, включає основні ризики сфери фінансової діяльності учасників фінансового ринку, тому



автор вважає за доцільне особливу увагу у статті приділити саме цій групі ризиків.

Особливістю фінансового ризику є ймовірність виникнення збитку в результаті проведення будь-яких операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, здійснення операцій з фондовими цінними паперами, тобто ризику, який витікає з природи цих операцій [1].

До фінансових ризиків належать:

- ризик ліквідності;
- кредитний ризик;
- ринковий ризик;
- інвестиційний ризик.

Ризик ліквідності (liquidity risk) – ризик неспроможності фінансової установи покрити поточні фінансові зобов'язання у зв'язку з замороженням значної частки активів в неліквідній формі і неможливістю перетворити їх в грошові кошти. Якщо, наприклад, розглянути ризик ліквідності банку, то «це наявна чи потенційна втрата доходів або зменшення ринкової вартості банку через неможливість вчасно задовольнити потребу в коштах для виконання банком своїх грошових зобов'язань»[9]. Ризик ліквідності ділиться на два підвиди: а) ризик ринкової ліквідності (market liquidity risk) – можливість втрат, викликаних неспроможністю купити або продати актив в потрібній кількості за достатньо короткий період часу через погіршення ринкової кон'юнктури; б) ризик балансової ліквідності (funding liquidity risk) – можливість виникнення дефіциту наявних засобів або інших високоліквідних активів для виконання зобов'язань перед контрагентами.

Кредитний ризик (credit risk) виражає можливість втрат в результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання, зокрема по виплаті відсотків і основної суми заборгованості відповідно до термінів і умов кредитно-фінансової операції [5]. Цей вид ризиків включає наступні підвиди: ризик країни і ризик контрагента. Ризик контрагента (counterparty risk) – виникає у разі нездатності контрагента виконати свої зобов'язання у зв'язку з тими або іншими внутрішніми, комерційними проблемами. Ризик країни (country risk) – виникає у випадку, коли невиконання зобов'язань обумовлене діями держави (наприклад, при здійсненні засобів валютного контролю) та її внутрішнім становищем. Якщо ризик контрагента пов'язаний із специфікою компанії, то ризик країни – із специфікою країни, державного контролю, макроекономічного регулювання, політичних рішень і управління.

Ринковий ризик (market risk) – можливість негативної зміни вартості активів в результаті коливань ринкової кон'юнктури –



процентних ставок, курсів валют, цін акцій, облігацій і товарних контрактів. В зв'язку з цим різновидами ринкових ризиків є валютний і процентний ризики. Валютний ризик (currency risk) – можливість негативної зміни вартості активів у зв'язку із зміною курсу однієї іноземної валюти по відношенню до іншої (національної) валюти при проведенні кредитних, інвестиційних та зовнішньоекономічних операцій. Відповідно, процентний ризик (interest rate risk) – це можливість негативної зміни вартості активів в результаті зміни процентних ставок. Для фінансових установ одним з проявів процентних ризиків може бути скорочення процентної маржі між ставкою, що виплачується по залучених коштах, і ставкою за наданими кредитами.

Інвестиційний ризик (investment risk) – потенційна можливість недосягнення запланованих цілей інвестування (у вигляді прибутку або соціального ефекту) в результаті непередбачених втрат коштів і отримання грошових збитків або прибутку, але менших, ніж планувалося, розмірів. На фінансовому ринку інвестиційні ризики поділяють на два підвиди: ризики втраченої можливості та ризики зниження доходності. Ризики втраченої можливості “...мають своїм джерелом імовірність настання непрямих (побічних) фінансових втрат, які виявляються в недоотриманні прибутку в результаті нездійснення фірмою якогось заходу, який би дозволив їй одержати цей прибуток (наприклад, відсутність страховки на судно, що перевозило вантажі даної фірми і згодом затонуло). Окремим випадком цього ризику є ризик внаслідок падіння загальноринкових цін, який найчастіше пов'язаний з падінням цін на всі цінні папери, що обертаються на ринку, одночасно (наприклад, у результаті зниження загальної інвестиційної активності)”[10]. Найчастіше ризики втраченої можливості є несистемними. Їх можна уникнути завдяки проведенню спеціальних заходів. Існування ризиків зниження доходності є наслідком імовірності зниження розміру відсотків і дивідендів по портфельних інвестиціях, а також по внесках і кредитах.

Всі вищезазначені ризики мають різну значущість для окремих професійних учасників фінансового ринку – фінансових організацій, спеціалізованих і допоміжних посередників, які надають допоміжні та супутні послуги, що мають за мету забезпечити максимальне задоволення індивідуальних потреб клієнтів. Цілком природно, що найбільша акумуляція різних ризикових напрямів характерна фінансовим установам, де найбільше поєднуються всі три групи ризиків учасників фінансового ринку. Це залежить від обсягів і структури здійснюваних фінансових операцій і фінансової діяльності в цілому. У допоміжних посередників таке поєднання певною мірою виражене менше, тому що для них характерна незначна частка ризиків



ліквідності, ринкових ризиків та політичних ризиків, на відміну від суб'єктів фінансового ринку, які обслуговуються ними, але наявний високий рівень операційних ризиків і ризиків репутації [2].

Структура ризиків є неоднорідною в межах окремого учасника фінансового ринку. Це стосується діяльності інтегрованих фінансових установ на зразок інвестиційного та комерційного банку, фінансового холдингу, фінансової компанії, що працюють в різних секторах фінансового ринку.

В умовах фінансової кризи реалізується системний ризик як форма прояву концентрації ризиків фінансового ринку. Системний ризик – це ризик втрат, що зумовлені неплатежами одного або декількох крупних позичальників банків, які знаходяться в незадовільному фінансовому стані, викликаних ефектом «доміно», що призводить до виникнення ланцюга неплатежів та ставить під загрозу всю банківську систему.

В сфері розрахунків ефект «доміно» зумовлює виникнення ситуації, коли один із учасників клірингової угоди нездатний здійснювати розрахунки на фінансовому ринку та унеможливає інших учасників клірингової групи належним чином виконати свої зобов'язання перед клієнтами або іншими банками. Обсяг взаєморозрахункових операцій між учасниками клірингової угоди прямо впливає на рівень системних ризиків, пов'язаних з цією конкретною угодою. Високий системний ризик, як правило, пов'язаний з недержавними системами, які обслуговують крупні платежі і перекази цінних паперів. Неприятливий результат таких операцій може спричинити значні проблеми, пов'язані з ліквідністю і кредитоспроможністю, і, як наслідок, призвести до загрози стабільності фінансових ринків [8].

Концентрація кредитних ризиків проявляється у зв'язку із насиченням вкладених коштів, що надаються на кредитній основі, в фінансові інструменти, пов'язані з одним і тим же позичальником, в одну і ту ж галузь, регіон, країну тощо. Надмірна концентрація ризику ліквідності може бути спричинена на фінансовому ринку за миттєвою, поточною та іншими видами ліквідності, за окремими видами активів, які мають низьку ліквідність, або зобов'язань, що створюють загрозові концентрації в певні моменти часу, не будучи покриті ліквідними активами, за видами валют, за окремими постачальниками грошових ресурсів і таке інше.

Особливість системних ризиків полягає в тому, що вони виникають в одному сегменті фінансового ринку та розповсюджуються на інші, що впливає на весь фінансовий ринок. Відповідно, системні ризики, які призводять до фінансових криз, можна класифікувати наступним чином:

- *ризики фондової кризи* (масове падіння курсу цінних паперів, різкий ріст процента, мінливість ліквідності ринку і т.і. призводять

- до подальшого розростання кризових явищ в повномасштабну фінансову кризу);
- *ризиків позичкової кризи* є початковою причиною фінансової кризи (фінансова ситуація, при якій група найкрупніших позичальників, наприклад, крупні комерційні та інвестиційні банки, не має можливості сплатити борги або формує збитки, які призводять до їх дефолту);
  - *ризиків валютної кризи*, яка формується наростаючими кризовими явищами на інших сегментах фінансового ринку (різка зміна курсу однієї валюти по відношенню до іншої призводить до значного реструктурування системи економічних інтересів в міжнародних фінансах та у внутрішній економіці) [8]. Валютні кризи виникають у разі, коли спекулятивна атака на валюту закінчується її девальвацією або змушує монетарну владу захищати власну грошову одиницю за рахунок зниження золотовалютних резервів чи різкого підвищення процентних ставок [12];
  - *ризиків банківської кризи* (криза банківського сектору, спричинена ефектом «доміно», при якій накопичення проблемних активів в певній кількості банків і їх неплатоспроможність, призводить до банківської паніки, можливого вилучення вкладів, різкого скорочення кредитування банками один одного і т.п.) [8];
  - *ризиків кризи ліквідності* (нездатність здійснювати платежі у зв'язку з настанням ризику ліквідності та негативним фінансовим становищем).

Кожен з вищенаведених системних ризиків може перетворюватися з одного в інший, створюючи, той самий, ефект «доміно». Валютна криза може викликати банківську. Швидке зниження валютних резервів в рамках фіксованого валютного курсу може призвести до скорочення грошової маси центрального банку, грошових агрегатів, створюючи тим самим банківську кризу. В свою чергу, банківська криза може стати причиною валютної. Як тільки інвестори запевняються в тому, що банківська криза неминуха, вони переглядають свої портфелі, змінюючи активи в національній валюті на іноземну валюту. Коли центральні банки підвищують ліквідність в банківській системі, щоб підтримати проблемні банки, створені зайві гроші можуть ініціювати валютну спекуляцію і створити тиск на валютні резерви[8].

## ВИСНОВКИ

Дослідження дії ризиків на фінансовому ринку свідчить про те, що одним із факторів виникнення фінансової кризи в економіці є надмірна концентрація ризиків окремих учасників фінансового ринку. Надмірна концентрація ризиків в окремому сегменті фінансового ринку (ринку нерухомості, кредитному ринку, ринку цінних паперів, валютному ринку та ін.) запускає механізм реалізації системних



ризиків і перетворює кризу конкретного сегмента ринку в повномасштабну фінансову кризу.

Запропоновану класифікацію ризиків, які проявляються у сфері фінансової діяльності учасників фінансового ринку, не є абсолютною, але доцільною при формуванні бізнес-планів та системи стратегічного управління ризиками.

### SUMMARY

*In the article of examined the risks of financial activity of participants of financial market, their classification and essence of action of system risk as forms of display of concentration of risks of financial market opens up in the conditions of financial crisis.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с. 2. Гармаш Д.В. Гордыни рисков // Русский полис, №11, 2001. – С. 54. 3. Грушко В.І., Пилипченко О.І. Фінансові ризики. Навчальний посібник. – К.: Знання, 1998. – С. 7. 4. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с. 5. Ковальов А.П. Кредитный риск-менеджмент. Монография.: К.: Сузір'я, 2007. – 406 с. 6. Коюда П.М., Коюда О.П. Характеристика та класифікація ризиків // Научно технический сборник, №71, 2006. – С. 203-214. 7. Миркин Я.М., Миркин В.Я. Англорусский толковый словарь по финансовым рынкам. Свыше 13000 терминов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. Альпина Бизнес Букс, 2008. – 778 с. 8. Миркин Я.М. Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия: Национальный доклад. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ. – 2008. – 148 с. 9. Пернарівський О. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку // Вісник Національного банку України. – жовтень, 2006. – С. 26-29. 10. Устенко О.Л. Теория экономического риска: Монография. – К.: МАУП, 1997. – 164 с. 11. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. канд. экон. наук А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с. 12. Risk Management And Control Guidance For Securities Firms And Their Supervisors / IOSCO. – 1998. – С.7.

**УДК 368.029**

*Сухонос С.Л., здобувач  
кафедри фінансових ринків та фінансових послуг  
Національний університет ДПС України*

### **РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

*Досліджено процеси перестрахування на страховому ринку України, проаналізовано ринок перестрахування, визначено проблеми, які існують у даній галузі, надано пропозиції щодо їх усунення.*



**Ключові слова:** страхування, перестраховування, ринок перестраховування.

## ВСТУП

Перестраховування відіграє значну роль у розвитку всього страхового ринку, завдяки перестраховуванню збільшуються та розширюються можливості прямого страховика. Однією з найактуальніших функцій перестраховування є підвищення стійкості та фінансової надійності прямого страховика, перестраховик забезпечує для прямого страховика додаткові можливості щодо інвестування страхових резервів, підвищує його конкурентоздатність що особливо актуально в умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки. Перестраховування також сприяє розширенню страхового поля: страховик отримує можливість розвивати такі види страхування як, наприклад, страхування життя, страхування дуже дорогих та унікальних ризиків.

Перестраховування, виконуючи свої специфічні функції, слугує необхідною умовою стабілізації страхових операцій, розширюючи ємність страхового ринку, підвищуючи їх фінансову стійкість, сприяє участі страховиків в міжнародній діяльності, сприяє нормалізації функціонування страхового ринку в цілому, що особливо актуально в сучасних умовах фінансово – економічної кризи.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На сучасному етапі виникла низка питань в галузі страхування та перестраховування без вирішення яких страховий ринок не зможе виконувати функції забезпечення економічної та соціальної стабільності і безпеки держави, розвитку підприємництва, ефективного захисту юридичних та фізичних осіб від різноманітних ризиків. Можна сформулювати такий перелік основних сучасних проблем, що існують в галузі страхування та перестраховування: суттєве зменшення попиту на страхування, відсутність нових договорів та можливості подальшого виконання своїх зобов'язань за укладеними договорами; реорганізація та скорочення відокремлених підрозділів страховиків (представництв, філій тощо); виникнення проблеми ліквідності та платоспроможності; зростання страхових виплат та збитковість окремих видів страхування; використання страхування та перестраховування у схемних та сумнівних операціях та багато інших. Всі ці чинники зумовили необхідність вивчення та аналізу ринку перестраховування та розробки конкретних пропозицій щодо усунення цих недоліків та підвищення ефективності ринку перестраховування.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управління страховою діяльністю в умовах ринку тісно пов'язане з впровадженням процесів перестраховання, що характеризують ступінь розвиненості страхового ринку та ефективності його діяльності. Динаміку розвитку ринку перестраховання за період 2001 – 2008 рр. представлено на рис. 1.

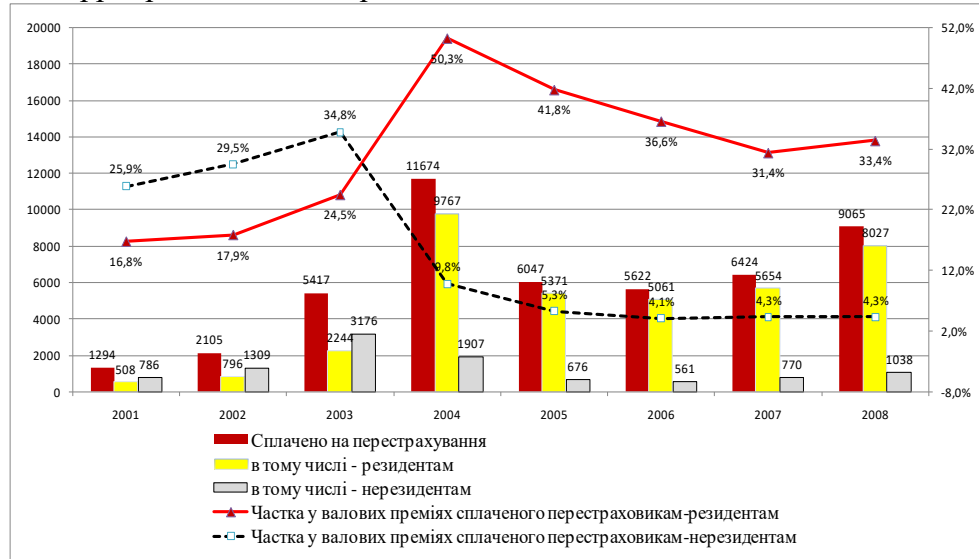


Рис. 1. Розвиток ринку перестраховання за період 2001 – 2008 рр. [1].

Аналіз динаміки розвитку вітчизняного ринку перестраховання показав, що, починаючи з 2001 року по 2008 рік відбувалось постійне збільшення обсягів передачі ризиків у перестраховання. Максимального значення показник «сплачено у перестраховання» досяг у 2008 році і становив 11674.0 млн. грн. За цей період частка премій з перестраховання (сплачена перестраховикам – резидентам) у валових страхових преміях набула найбільшого значення і становила 50.3%. Збільшення премій, що передані у перестраховання з 2001 по 2008 рр. відбулося у 9 разів.

Необхідно звернути увагу на той факт, що до 2003 року в структурі премій, що були передані у перестраховання більшу частку мали премії, що сплачені перестраховикам – нерезидентам. У 2003 році частка перестраховання у валових преміях, що сплачені перестраховикам нерезидентам становила 34.8%, а резидентам – 24.5%.

На страховому ринку України існує серйозна проблема - використання так званих "не страхових схем" це: використання СК для вивозу капіталу за кордон; використання СК для перетворення у готівку грошей; для оптимізації процесів оподаткування; для купівлі нового бізнесу. Для впровадження різноманітних схем часто



використовуються і договори перестраховання. Статистика показує наскільки глибокими є масштаби цих явищ, перш за все розглядаючи показник щодо рівня страхових виплат (відношення виплачених страхових сум/відшкодувань до страхових премій за той же період). Так, за 12 місяців 2008 року 70,2% всіх страхових компаній виплатили страхових відшкодувань менше 15% по відношенню до річних надходжень. У 278 СК “non-life” (або 70,2% від загальної кількості – 397 СК) рівень виплат за 2008 рік був меншим 15%. З них 43 страховики отримували значні премії за рік - від 50 – 550 млн. грн. (сумарно 7,2 млрд. грн., або 31,4 % від ринку “non-life”). Окремі компанії працювали на ринку як перестраховики, тобто виступали посередниками у операціях інших страховиків[3].

До 2004 року операції з перестраховання не оподатковувались податком, а також не існувало обмежень щодо перестраховального ринку. Але з введенням в дію Постанови "Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестраховання у страховика (перестраховика) нерезидента" [2] використання деяких схем ускладнилось або зовсім стало неможливим. Так, для українських СК практично закрито доступ на прибалтійський перестраховальний ринок, де страховики-нерезиденти не мали ліцензії на право здійснення страхової та перестраховальної діяльності.

Робота з російськими компаніями також стає менш ефективною через введення 15%-ного податку на "не рейтингове" перестраховання.

У 2004 році відбулося різке зменшення частки премій, що передані у перестраховання перестраховика – нерезидентам з 34.8% до 9.8%. В той же час спостерігається різке підвищення частки внутрішнього перестраховання – з 24.5% до 50.3%, що говорить про суттєве збільшення частки ризиків, що взяли на себе вітчизняні страховики. Але, якщо проаналізувати подальшу динаміку обсягів ризиків, що передані у перестраховання, то за період з 2004 по 2008 рр. спостерігається негативна динаміка: частка перестраховання у валових преміях, що сплачені перестраховикам – резидентам постійно зменшується і у 2008 році набуває значення 33.4%; частка перестраховання у валових преміях, що сплачені перестраховикам нерезидентам за останні два роки мала однакове значення – 4.3%.

Динаміку частки перестраховання у валових страхових преміях представлено на рис.2.

Отже, у валових страхових преміях загальна частка перестраховання за останні три роки не мала суттєвих коливань, приблизно однакове значення за цей період мало внутрішнє перестраховання та частка перестраховання у нерезидентів.

Вплив фінансово – економічної кризи спричинив суттєве зменшення попиту на страхування з боку клієнтів страховика (як





старих так і нових), зумовив загострення конкуренції між страховиками. Загальна кількість укладених договорів у IV кварталі 2008 року була меншою ніж у попередні квартали – 162 417 818 договорів, що на 10% менші ніж у II кварталі та на 51% менше ніж у I кварталі) [3].

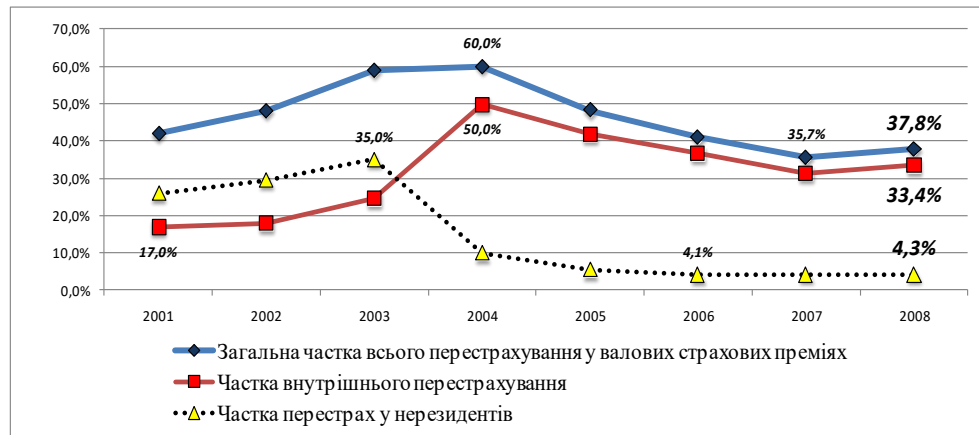


Рис.2. Частка перестраховування у валових страхових преміях за 2001 – 2008 рр. [1].

Більша частина компаній, які діяли на ринку на кінець 2008 року, в основному це невеликі компанії, не мали достатнього розвитку бізнесу і, як наслідок, на початку 2009 року зіткнулися із проблемою відсутності нових договорів та можливості подальшого виконання своїх зобов'язань за укладеними договорами. Однією із тенденцій, що намітилася у 2009 році стала передача частини зобов'язань (договорів) іншим компаніям, або продажу бізнесу та приєднання.

На сучасному етапі на страховому ринку України страхові компанії розглядають всі можливі варіанти скорочення витрат, через реорганізацію та скорочення персоналу, а також своїх відокремлених підрозділів (представництв, філій тощо). Розвитку набувають так звані Direct-продажі, важливою особливістю яких є мінімізація затрат, що є дуже актуальним в умовах кризи. Одним із найбільш економних каналів продаж набуває розвиток інтернет - магазинів. Протягом 2008 року кількість філій страховиків скоротилася на 77 (на кінець 2008 року налічувалось 1379, а в 2007р. – 1456. Найбільше філій скоротилось у Вінницькій області – на 25, в Полтавській – на 12 та в Житомирській – на 10. [3].

Перестраховування на сучасному етапі набуло особливої актуальності, так як більшість вітчизняних страховиків зіткнулися із проблемою недостатності ліквідних коштів, необхідних для першочергового виконання страхових зобов'язань, перш за все, для

страхових виплат. Законодавством передбачається необхідність дотримання маржі платоспроможності, створення достатніх страхових резервів, наявності сплаченого статутного фонду та наявності гарантійного фонду страховика.

Особливо гострою є проблема розміщення коштів страхових резервів у якісні фінансові інструменти. За результатами 2008 року три компанії були не платоспроможними (фактичний запас платоспроможності був меншим за нормативний). Тільки у 441 страховика був сформований гарантійний фонд (на заг. суму 13,2 млрд. грн.), з них у 43 компаній він був меншим 5 тисяч гривень. Вільні резерви, які мають бути сформовані страховими компаніями з метою забезпечення платоспроможності утворили 81 компанія (на загальну суму 2,8 млрд. грн.)[3]. Перестраховання ж надає для прямого страховика додаткові можливості щодо інвестування страхових резервів.

Внаслідок різкого зниження ліквідності банківської системи, страхові компанії дедалі частіше зіштовхуються з проблемою неможливості повернення коштів з депозитних рахунків. Доходність та ліквідність цінних паперів у активах страховиків теж набула подекуди критичного рівня. При цьому, найбільш складною є ситуація у компаній, які не мають достатніх поточних надходжень для можливості використання таких коштів на здійснення поточних страхових виплат та відшкодувань. За результатами 2008 року величина сформованих страхових резервів становила 10,9 млрд. грн., активи сформовані відповідно до статті 31 Закону України „Про страхування” становили 23,9 млрд. грн., з них інвестовано активів у цінні папери - 9,4 млрд. грн., на банківські вклади (депозити) - 6,7 млрд. грн. [3].

Потребує більш глибокого аналізу динаміка страхових виплат перестраховальникам – нерезидентам (Рис.3).

Як видно із рис. 3, за період з 2005 по 2008 рр. відбувалось постійне збільшення валових страхових виплат, рівень валових виплат по ринку у 2008 році становив 25.6%, виплати перестраховальникам – нерезидентам мали стрімке збільшення і становили у 2008 році 15.0%. Аналіз темпів приросту даного показника демонструють його суттєве підвищення: у 2007 році у порівнянні з попереднім – 3634.1%; у 2008 році – 109.4%. Важливим наслідком зростання темпів страхових виплат при зниженні темпів росту страхових премій є погіршення загального стану забезпеченості страховиків, перш за все ліквідними активами, які забезпечують покриття страхових резервів.

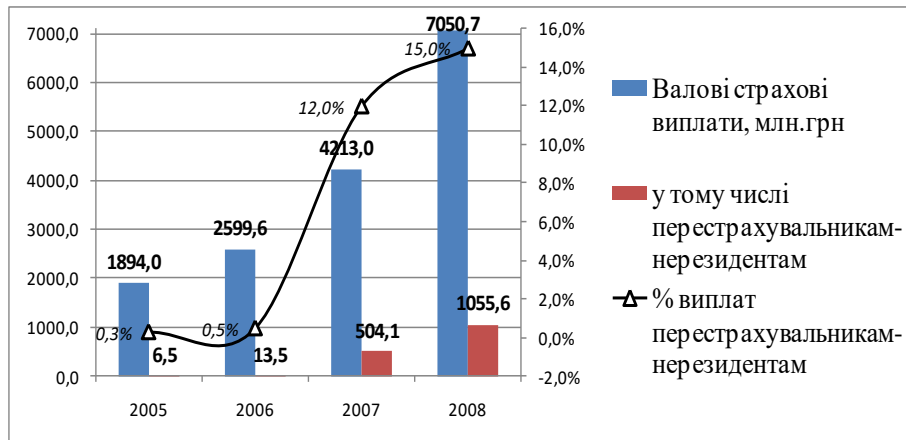


Рис.3 Динаміка страхових виплат перестраховальникам - нерезидентам за період 2005 – 2008 рр. [1].

Зростання цін на послуги сервісних станцій та на запчастини для автомобілів, найбільш збитковими видами для страховиків є страхування наземного транспорту (каско) та обов'язкового страхування відповідальності власників транспортних засобів. За результатами 2008 року обсяг страхових премій по автокаско становили 5,8 млрд. грн., а валові страхові виплати - 3,1 млрд. грн.

У першій 20-ці лідерів за преміями з автострахування рівень страхових виплат становив від 31-84%. В подальшому, зростання рівня збитковості у авто страхуванні може поставити під питання існування на ринку декількох крупних страховиків, що спеціалізувались на таких видах [3].

У 2008 році операції з перестрахування продовжили тенденцію уповільнення росту абсолютних значень. Відносні показники щодо частки перестрахування у валових страхових преміях у порівнянні з попередніми роками, зупинили падіння та відзначились невеликим зростанням.

Сьогоднішні реалії вимагають від державних органів і учасників перестраховальних відносин вирішення таких проблем: усунення протиріч у законодавчих актах, недоліків в оподаткуванні страхових і перестраховальних операцій, удосконалення правових основ перестрахування, внесення зрозумілості та відповідності у термінологію перестрахування.

Важливість перестрахування для можливості проведення страхової діяльності без серйозних втрат для страховиків і економіки в цілому, здавалося, мала б спонукати до врегулювання цього виду діяльності на законодавчому рівні. Але, на думку фахівців, взаємовідносини сторін у сфері перестрахування регулюються на практиці звичаями ділового обороту, а не законами і іншими правовими актами.

## ВИСНОВКИ

Аналіз основних показників, що характеризують ефективність діяльності ринку перестраховання, дозволить виявити основні тенденції його розвитку, проблеми та недоліки. Вплив сучасної фінансово – економічної кризи виявив недоліки в законодавчо – нормативному регулювання процесами перестраховання, поставив вітчизняних перестраховиків перед необхідністю підвищення власної капіталізації та оптимального використання капіталу. Розвиток ринку перестраховання потребує розробки досконалих перестраховальних програм, нових форм та методів. Перестраховальна діяльність за своєю сутністю більше інтернаціональна, ніж будь-який вид діяльності. Але вихід за межі внутрішнього страхового ринку не завжди збігається з політикою захисту національних інтересів, що проводить держава. При цьому виникає завдання доцільного і гнучкого поєднання інтересів ринку перестраховання з можливістю отримати надійний перестраховальний захист на світових ринках. Отримання зарубіжного перестраховального захисту є об'єктивною необхідністю в сучасних умовах.

## SUMMARY

*The process of reinsurance on the Ukrainian insurance market is studied in the article. The reinsurance market is analyzed, and the existing problem for this field are defined; the propositions as for their solving.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Суслів В. Підсумки діяльності страхового ринку за 2008 рік. Проблеми, перспективи та нові напрямки державного регулювання страхової діяльності на 2009 рік // [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua). 2 Постанова КМ №124 від 04.02.2004 р. «Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестраховання у страховика (перестраховика) нерезидента». 3. Лутак М. Підсумки діяльності страхових компаній за 2008 рік // [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua).

УДК 336.714

*Зачосова Н.В., викладач*

*Східноєвропейський університет економіки та менеджменту*

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

*Проведено аналіз державного впливу на діяльність компаній з управління активами (КУА) та інститутів спільного інвестування (ІСІ); проаналізовано нормативні вимоги, що ставляться державними органами влади до КУА та ІСІ як основа формування їх економічної*



*безпеки у процесі їх створення та функціонування; систематизовано форми здійснення державного регулювання та вектори контролю діяльності КУА та ІСІ на фондовому ринку України.*

**Ключові слова:** компанії з управління активами, інститути спільного інвестування, економічна безпека, Державна комісія по цінним паперам та фондовому ринку, ліцензування, атестація персоналу, пайові інвестиційні фонди, диверсифікація.

## **ВСТУП**

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальним є питання організації процесу державного управління фінансовими установами з метою забезпечення їх економічної безпеки та підвищення ефективності функціонування.

За допомогою законодавства держава прагне внести визначену уніфікацію в діяльність численних суб'єктів господарювання, зокрема і фінансових установ, що властиво саме ринковій системі господарювання. Мотивами держави є ефективність функціонування економіки, економічна безпека її численних суб'єктів, соціальна захищеність працівників підприємств, установ та організацій.

Проблемами функціонування фондового ринку України та участю фінансових посередників у його діяльності займаються такі сучасні науковці, як Блага Н.В., яка наполягає на необхідності державного регулювання фондового ринку та доводить, що розумне поєднання ринкових і державних регуляторів дає можливість реалізувати цілі розвитку фондового ринку України [1]; Поворозник В.О., що розкриває особливості функціонування українського фондового ринку на сучасному етапі, визначає бар'єри, що перешкоджають його розвитку [2]; Версаль Н.І. описує діяльність небанківських фінансових посередників та пропонує злиття Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку і Державного комітету з регулювання ринків фінансових послуг [3] та інші.

В умовах фінансової кризи, ефективність діяльності ряду Компаній з управління активами різко впала, а самі компанії опинились на межі банкрутства, що мало досить серйозні економічні наслідки, такі як втрата інвестиційними та індивідуальними інвесторами джерел грошових надходжень, та відчутні соціальні наслідки, на зразок втрати роботи інвестиційними керуючими і втрати громадянами, що довірили заощадження в управління КУА, своїх активів.

Державне регулювання діяльності КУА залишається нині чи не єдиним способом підтримання належного рівня рентабельності їх діяльності та захисту інвесторів від загрози втрати їх капіталу.

Основним державним регулятором на діяльності учасників фондового ринку України, до яких належать і КУА, є Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР).

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є систематизація основних законодавчих нормативів щодо формування економічної безпеки КУА та ІСІ як учасників фондового ринку України.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати стан та процес розвитку державного регулювання сегменту тих учасників фондового ринку України, які займаються управлінням активами інституційних та індивідуальних інвесторів;
- дослідити нормативні вимоги, що встановлюються державними органами влади до КУА та ІСІ у процесі їх створення та функціонування для регулювання їх економічної безпеки;
- систематизувати форми здійснення державного регулювання та вектори контролю діяльності КУА та ІСІ на фондовому ринку України.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В останні роки фондовий ринок України розвивається стрімкими темпами. Кількість його учасників загалом, та сегменту спільного інвестування і довірчого управління активами зокрема, характеризується позитивною динамікою росту, темп якої щороку пришвидшується (рис.1).

Пропорційно зростає і обсяг активів, що надаються інституційними та індивідуальними інвесторами в управління КУА та торговцям цінними паперами з метою їх збереження та примноження (рис. 2.).

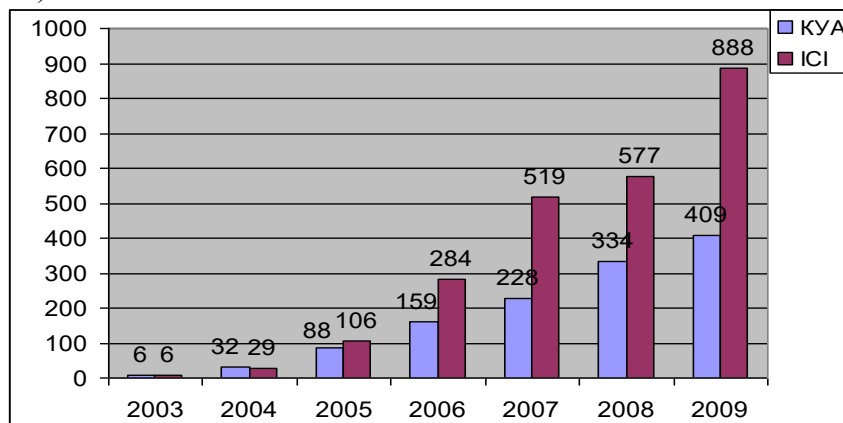


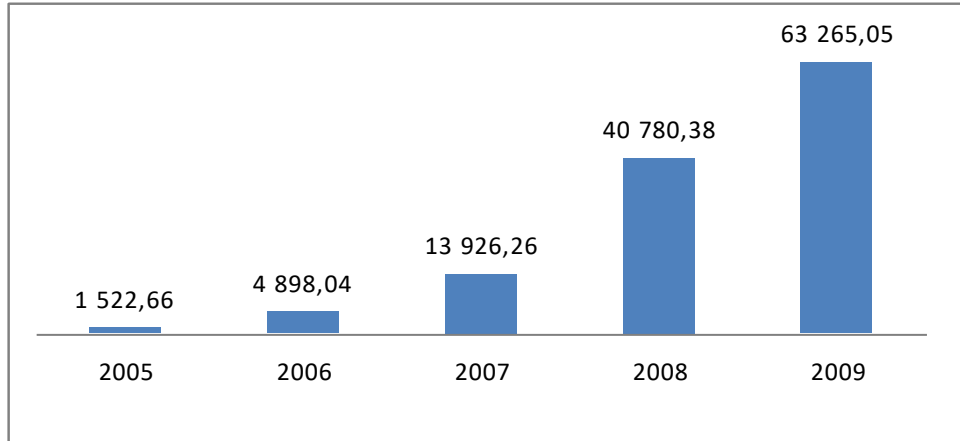
Рис. 1. Розвиток інститутів спільного інвестування (ІСІ) та компаній з управління активами (КУА) в Україні

Джерело: Річні аналітичні огляди Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ): офіційний сайт УАІБ [4]. Розрахунки автора.

Такий вид розміщення фінансових заощаджень населення та суб'єктів господарювання як спільне інвестування, набуває все більшої



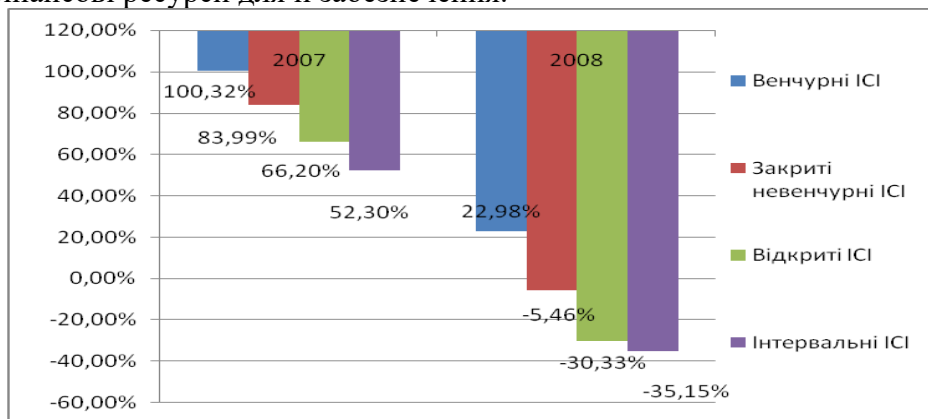
популярності в Україні з огляду на неспроможність традиційних способів примноження капіталу, таких, як депозити, інвестиції у нерухомість та банківські метали, забезпечити дохідність активів, що хоча б компенсувала рівень інфляції.



*Рис. 2. Динаміка вартості активів ІСІ в управлінні КУА*

*Джерело: Річні аналітичні огляди Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ): офіційний сайт УАІБ [4]. Розрахунки автора.*

2008 рік, рік розгортання кризових явищ в економіці України, довів, що економічна безпека КУА знаходиться поза увагою їх інвестиційних керуючих. Падіння фондового ринку спричинило різкий спад дохідності ІСІ в управлінні КУА. Цього б не трапилось у таких масштабах (рис. 3.), якби інвестиційні керуючі компаній намагалися слідкувати за рівнем економічної безпеки КУА та виділяли б необхідні фінансові ресурси для її забезпечення.



*Рис. 3. Дохідність ІСІ в управлінні КУА*

*Джерело: Річні аналітичні огляди Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ): офіційний сайт УАІБ [4]. Розрахунки автора.*

За таких умов виникає гостра необхідність посилення державного регуляторного впливу на діяльність КУА з метою убезпечення їх від



негативних факторів зовнішнього середовища.

Державне регулювання діяльності КУА набуло у наш час таких форм (рис. 4).



Рис. 4. Форми здійснення державного регулювання діяльності КУА

Складено особисто автором

Нормативно-правова діяльність держави у напрямку реалізації регуляторної функції щодо роботи КУА, робить можливим функціонування наступних шляхів захисту їх діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз (рис.5).

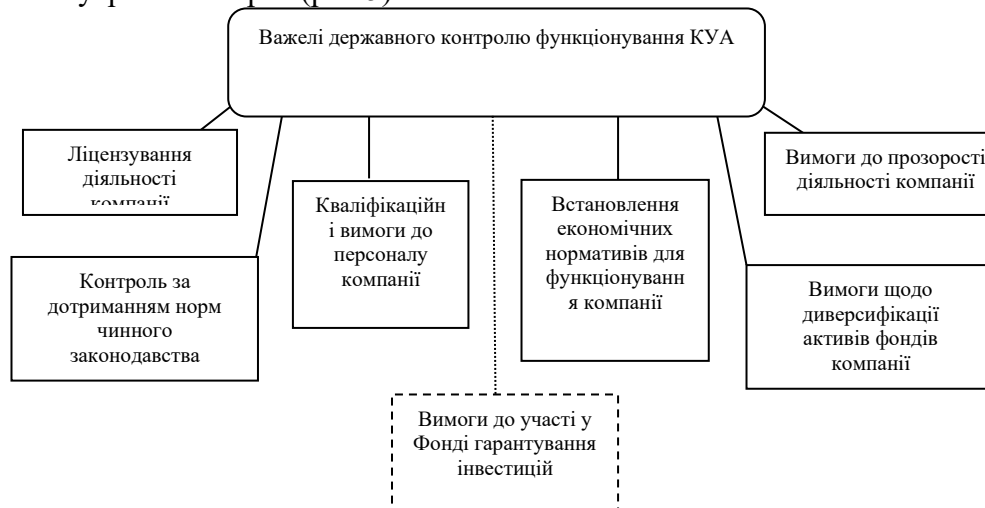


Рис.5. Вектори державного контролю за діяльністю КУА

Складено особисто автором



Розглянемо зазначені напрями державного регулювання діяльності КУА більш детально.

Ліцензування діяльності компанії з управління активами та встановлення економічних нормативів, необхідних для законодавчого визнання діяльності компанії.

Отримати ліцензію на провадження професійної діяльності з управління активами та стати законним учасником фондового ринку зможуть лише КУА, що виконують ряд наступних вимог:

- будуть створені у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю [5];
- у статуті вкажуть відомості про:
  - види діяльності, провадження яких буде здійснюватися;
  - обов'язкове формування резервного фонду компанії з управління активами інститутів спільного інвестування з урахуванням вимог, установлених нормативно-правовими актами ДКЦПФР[6];
- відповідатимуть ряду наступних економічних нормативів:
  - розмір статутного капіталу КУА, сплачений грошовими коштами, буде становити суму, не меншу ніж 7000000 гривень на дату державної реєстрації (крім КУА, статутом яких передбачена діяльність з управління активами виключно недержавних пенсійних фондів);
  - частка держави в статутному фонді не буде перевищувати 10%.
- керівні посадові особи КУА, а також фахівці КУА (її відокремлених підрозділів), що безпосередньо здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів, будуть сертифіковані в установленому законодавством порядку;
- компанія буде мати не менше трьох сертифікованих фахівців (у тому числі керівник), які безпосередньо здійснюють діяльність з управління активами, а для провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів відокремленими підрозділами – не менше двох сертифікованих фахівців у кожному відокремленому підрозділі (у тому числі керівник відокремленого підрозділу). Керівник повинен мати стаж роботи на фондовому ринку не менше двох років та за останні два роки цієї діяльності не повинен бути керівником професійного учасника, якого визнано банкрутом та здійснено його ліквідацію за рішенням суду або до якого застосовувалась санкція - анулювання ліцензії [5].
- КУА зобов'язана мати обладнання та програмне забезпечення, які відповідають вимогам її діяльності та обсягу інформації, що обробляється, у тому числі пристрій для безперебійного електроживлення та не менше трьох комп'ютерів, а також засоби зв'язку (телефон, електронна пошта, факс);

- КУА повинна мати приміщення у власності або користуванні. Загальна площа приміщення ліцензіата для забезпечення провадження діяльності з управління активами повинна становити не менше ніж 30 кв.м, а для відповідного відокремленого структурного підрозділу КУА - не менше ніж 20 кв.м.
- КУА зобов'язана забезпечувати безперешкодне входження уповноважених осіб Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку до приміщень, у яких вона провадить професійну діяльність з управління активами у зв'язку з реалізацією нею повноважень відповідно до законодавства.
- КУА повинна розробити та затвердити внутрішні документи, що регулюють здійснення професійної діяльності з управління активами.
- КУА повинна розробити та затвердити правила проведення фінансового моніторингу та програми його здійснення не пізніше першої проведеної операції або укладеного договору.
- Протягом строку дії ліцензії частка КУА у статутному фонді зберігача не може перевищувати 5%.
- КУА зможе здійснювати професійну діяльність лише за умови членства у саморегульвній організації, яка об'єднує юридичних осіб, що здійснюють діяльність з управління активами, та включення протягом трьох місяців після отримання ліцензії до державного реєстру фінансових установ, які надають фінансові послуги на ринку цінних паперів [6].
- Компанія з управління активами (крім компаній з управління активами або адміністраторів пенсійних фондів, статутом яких передбачена діяльність з управління активами виключно пенсійних фондів) зобов'язана підтримувати розмір власного капіталу на рівні не менше ніж 7000000 гривень [5].

**Кваліфікаційні вимоги до персоналу компанії.** З метою захисту економічної безпеки КУА від загроз, що пов'язані із персоналом компанії, його недостатньою кваліфікованістю, державою встановлено ряд вимог до працівників КУА, а саме необхідність їх навчання, атестації та впроваджено контроль за цими процесами.

#### *Порядок навчання персоналу КУА*

Право на навчання фахівців має навчальний заклад, який здійснює свою діяльність відповідно до постанов Кабінету Міністрів України і який уклав договір про співробітництво з питань навчання фахівців відповідної спеціалізації з Комісією з цінних паперів та фондового ринку. Навчальний заклад видає слухачам свідоцтва про навчання за його підсумками. Свідоцтва про навчання засвідчуються підписом керівника та печаткою навчального закладу.



### *Організація атестації фахівців*

Атестація фахівців, які мають наміри займатися професійною діяльністю на ринку цінних паперів, провадиться з метою забезпечення сумлінного і професійного виконання ними своїх обов'язків перед учасниками ринку цінних паперів. Для атестації фахівців створюються екзаменаційні комісії, які проводять кваліфікаційні іспити з кожної спеціалізації. До складу екзаменаційних комісій входять представники Комісії з цінних паперів та фондового ринку. При необхідності до складу екзаменаційних комісій можуть включатись представники інших державних органів, навчальних закладів та організацій, створених професійними учасниками фондового ринку.

Особи, які претендують на одержання кваліфікаційного посвідчення, повинні мати вищу освіту.

Екзаменаційна комісія проводить кваліфікаційний іспит шляхом тестування фахівців. У разі необхідності екзаменаційна комісія може проводити додаткову співбесіду з фахівцями.

Кваліфікаційні вимоги до фахівців при складанні кваліфікаційного іспиту та тести з кожної спеціалізації є єдиними для всіх екзаменаційних комісій і затверджуються Комісією з цінних паперів та фондового ринку.

У разі успішного складання кваліфікаційного іспиту фахівцю видається кваліфікаційне посвідчення з відповідної спеціалізації.

Кожний атестований фахівець має право мати тільки одне кваліфікаційне посвідчення з відповідної спеціалізації. Термін дії кваліфікаційного посвідчення фахівця з питань фондового ринку – 3 роки з дати його видачі [7].

**Вимоги до прозорості діяльності КУА.** З метою попередження втратою КУА фінансової стійкості та стабільності діяльності, державою встановлено ряд вимог до розкриття компаніями з управління активами інформації щодо свого фінансового стану та управлінських стратегій. Наявність такої інформації надасть змогу контролюючим органам вчасно виявити негативні зміни у діяльності КУА та вжити заходів щодо їх усунення та відновлення нормального функціонування компанії.

Вимоги щодо порядку надання інформації КУА до державних органів контролю зводяться до наступного.

Об'єктами, про результати діяльності яких подається інформація, є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди).

Інформація подається в електронній та паперовій формах.

КУА подає до центрального апарату ДКЦПФР щоденну, квартальну та річну інформацію щодо діяльності інститутів спільного інвестування. Інформація складається КУА щодо діяльності інститутів

спільного інвестування окремо по кожному корпоративному, пайовому (венчурному) інвестиційному фонду, активи якого знаходяться в її управлінні.

Щоденна інформація – це інформація КУА щодо вартості чистих активів інституту спільного інвестування (пайового або корпоративного інвестиційного фонду), яка розраховується для відкритих фондів кожного робочого дня, для закритих та інтервальних фондів – в день, що передує прийманню заявок на розміщення та викуп цінних паперів інституту спільного інвестування.

Квартальна інформація – це інформація КУА щодо результатів діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів), і включає супровідний лист до інформації, із зазначенням періоду та переліку інститутів спільного інвестування, інформацію про інститут спільного інвестування (пайовий або корпоративний інвестиційний фонд) за станом на останнє число періоду, за який надається інформація, фінансову звітність інституту спільного інвестування (пайового або корпоративного інвестиційного фонду), розрахунок вартості чистих активів інституту спільного інвестування та довідку, що підтверджує розрахунок вартості чистих активів за кожний звітний період.

Річна інформація КУА щодо результатів діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) включає усі документи, що характерні для квартальної звітності, але з річними показниками та довідку про винагороду КУА та довідки про склад та розмір витрат, що відшкодовуються за рахунок активів інституту спільного інвестування (корпоративного, пайового та венчурного інвестиційного фонду), аудиторський висновок і стислий огляд подій за період діяльності інституту спільного інвестування. Складається у довільній формі та містить інформацію про події, що сталися за звітний період, підсумки роботи за звітний рік, перспективи і тенденції щодо діяльності інституту спільного інвестування тощо [8].

**Вимоги щодо диверсифікації активів фондів КУА.** Законодавством встановлюються вимоги щодо диверсифікації активів ІСІ, що знаходяться в управлінні КУА. Визначення нормативів розміщення коштів ІСІ у різні види активів дозволить захистити КУА від небезпеки одночасної втрати чи знецінення усіх інвестованих ресурсів, яка б, безумовно, відбулася у разі відсутності диверсифікації.

В умовах фінансової кризи, коли частина ІСІ стали збитковими, а ряд КУА опинився на межі банкрутства, було внесено законодавчі зміни у нормативні вимоги до диверсифікації активів ІСІ. Відмінності у показниках структури активів за новими та старими законодавчими вимогами демонструє табл. 1[9, 10].



Нові вимоги до диверсифікації активів ІСІ значно розширюють можливості КУА у формуванні інвестиційних стратегій, отже дозволяють знаходити альтернативні джерела збільшення прибутковості діяльності фондів та компаній. Водночас, їх існування та державне регулювання здатні забезпечити додаткові гарантії фінансової безпеки ІСІ та КУА.

Таблиця 1

**Порівняльна таблиця вимог до диверсифікації активів ІСІ КУА**

Диверсифікованим ІСІ забороняється	
Стара редакція	Нова редакція
1	2
кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10% загального обсягу їх емісії;	кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10% загального обсягу цінних паперів відповідного випуску;
сумарна вартість цінних паперів, що становлять активи ІСІ в кількості, більшій, ніж 5% загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не перевищує 40% вартості чистих активів ІСІ;	сумарна вартість цінних паперів, що становлять активи ІСІ в кількості, більшій, ніж 5% загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не перевищує 40% вартості чистих активів ІСІ;
не менш як 80% загальної вартості активів ІСІ становлять грошові кошти, ощадні сертифікати, облигації підприємств та облигації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі.	не менш як 80 % загальної вартості активів ІСІ становлять грошові кошти, ощадні сертифікати, облигації підприємств та облигації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі
тримати в грошових коштах, на банківських депозитних рахунках, в ощадних сертифікатах та облигаціях, емітентами яких є комерційні банки, більше ніж 30% загальної вартості активів ІСІ;	тримати в грошових коштах, на банківських депозитних рахунках, в ощадних (депозитних) сертифікатах та банківських металах більше ніж 50 % загальної вартості активів ІСІ, при цьому не більш як 10 % загальної вартості активів ІСІ в зобов'язаннях одного банку;
придбавати або додатково інвестувати у державні цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, більше ніж 25% загальної вартості активів ІСІ. При цьому забороняється інвестувати кошти ІСІ менше ніж у три види державних цінних паперів;	придбавати або додатково інвестувати у державні цінні папери, цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, більше ніж 50% загальної вартості активів ІСІ. При цьому забороняється інвестувати понад 10% загальної вартості активів ІСІ у цінні папери одного випуску;
придбавати або додатково інвестувати в цінні папери одного емітента більше ніж 5 % загальної вартості активів ІСІ;	придбавати або додатково інвестувати в цінні папери та зобов'язання однієї юридичної особи більше ніж 5% загальної вартості активів ІСІ;
придбавати або додатково інвестувати в цінні папери органів місцевого самоврядування більше ніж 10% загальної вартості активів ІСІ;	придбавати або додатково інвестувати в цінні папери органів місцевого самоврядування більше ніж 40% загальної вартості активів ІСІ. При цьому забороняється інвестувати понад 10% загальної вартості активів ІСІ у цінні папери органів місцевого самоврядування одного випуску;
придбавати або додатково інвестувати в облигації підприємств, емітентами яких є резиденти України (крім комерційних банків), більше ніж 20% загальної вартості активів ІСІ;	Аналогічний абзац відсутній
придбавати або додатково інвестувати в акції українських емітентів більше ніж 40% загальної вартості активів ІСІ;	Аналогічний абзац відсутній
придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, доходи за якими гарантовано урядами іноземних держав, більше ніж 20% загальної вартості активів ІСІ;	придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, доходи за якими гарантовано урядами іноземних держав, більше ніж 20 % загальної вартості активів ІСІ;



## Закінчення табл. 2

1	2
придбавати або додатково інвестувати в акції та облигації іноземних емітентів, які допущені до торгів на організованих фондових ринках іноземних держав, більше ніж 20% загальної вартості активів ІСІ;	придбавати або додатково інвестувати в акції та облигації іноземних емітентів, які допущені до торгів на організованих фондових ринках іноземних держав, більше ніж 20 % загальної вартості активів ІСІ;
придбавати або додатково інвестувати в інші активи, дозволені законодавством України, більше ніж 5% активів ІСІ;	придбавати або додатково інвестувати в інші активи, дозволені законодавством України, більше ніж 5% активів ІСІ;
придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, доходи за якими гарантовано урядом однієї іноземної держави, більше ніж 10 % загальної вартості активів ІСІ;	придбавати або додатково інвестувати в цінні папери, доходи за якими гарантовано урядом однієї іноземної держави, більше ніж 10 % загальної вартості активів ІСІ;
придбавати або обмінювати цінні папери, емітентами яких є пов'язані особи ІСІ, КУА або зберігача.	придбавати або обмінювати цінні папери, емітентами яких є пов'язані особи ІСІ, КУА або зберігача.
Аналогічний абзац відсутній	придбавати або додатково інвестувати в об'єкти нерухомості більше ніж 10% загальної вартості активів ІСІ;
У разі якщо недиверсифікований ІСІ закритого типу здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50 % складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі, він вважається венчурним фондом. Учасниками венчурного фонду можуть бути тільки юридичні особи.	Недиверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб, є венчурним фондом. Фізична особа може бути учасником венчурного фонду виключно за умови придбання цінних паперів такого фонду на суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат.

**Контроль за дотриманням норм чинного законодавств.**

Визначивши ряд вимог для діяльності КУА, держава постійно та систематично здійснює контроль за їх виконанням та встановлює відповідальність КУА за їх порушення.

КУА несе майнову відповідальність за збитки, що були завдані інститутам спільного інвестування (ІСІ) її діями (бездіяльністю), згідно з законом та відповідно до умов договору.

КУА відшкодовує втрати, понесені ІСІ, який здійснює відкриту підписку на свої цінні папери, якщо протягом року вартість чистих активів ІСІ у розрахунку на один цінний папір ІСІ зменшилася нижче його номінальної вартості більш ніж на 20% внаслідок порушення КУА законодавчих норм.

Відшкодування провадиться за рахунок резервного фонду цієї компанії в порядку, встановленому ДКЦПФР. Формування резервного фонду здійснюється за рахунок прибутку КУА, а в разі його недостатності - за рахунок додаткових внесків її засновників.

У разі залучення ІСІ коштів фізичних осіб-інвесторів КУА формує резервний фонд у розмірі, не меншому у розмірі, не меншому ніж 10 % вартості внесків фізичних осіб ІСІ, активи якого перебувають в її управлінні.

Якщо КУА перевищить свої повноваження або укладе договір не від імені ІСІ (корпоративного інвестиційного фонду), то вона несе





відповідальність за зобов'язаннями, які виникають внаслідок виконання таких договорів, лише майном, що належить їй на праві власності, якщо інше не встановлено законом [11].

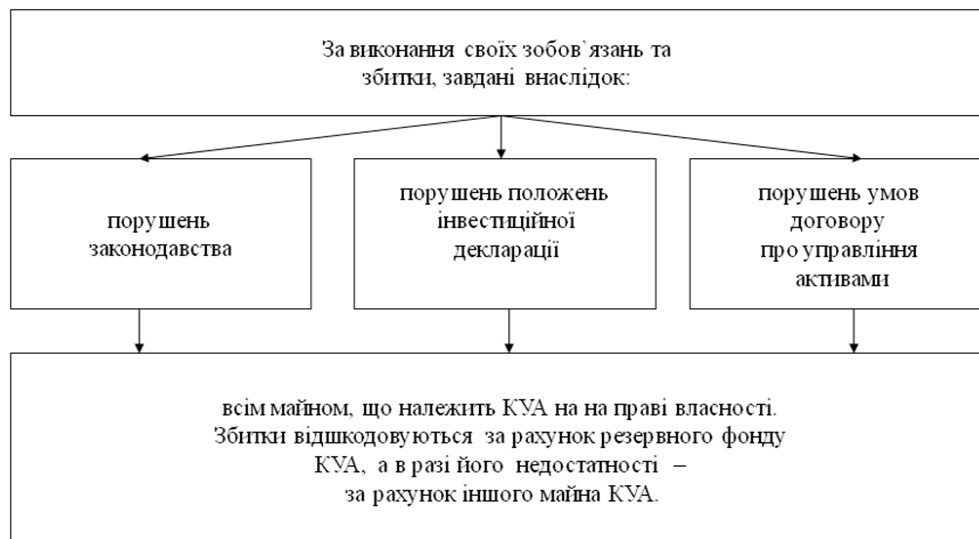
Таким чином, КУА несе відповідальність за виконання своїх зобов'язань і збитки, що спричинені порушеннями законодавства, положень інвестиційної декларації фонду або договору про управління активами, всім майном, що належить їй на праві власності. Схематично це виглядає так: (рис. 6.) [12].

На рис. 5 пунктирною лінією виділено такий сегмент державного регулювання КУА, як їх обов'язок стати учасником Фонду гарантування інвестицій. Це зроблено з метою показати, що поки що у нашій країні не існує інституту, здатного забезпечити інвесторам гарантування цілісності збереження та примноження їх активів.

Проте спроби створити таку організацію були і необхідність її існування дає можливість із впевненістю говорити про те, що врешті решт Фонд гарантування інвестицій (ФГІ) на фондовому ринку України буде створено.

#### **Надання державних гарантій повернення інвестицій**

Основним завданням ФГІ стане зменшення ризику втрати активів інвесторами під час здійснення операцій із цінними паперами та їх похідними за участі торговців цінними паперами і інститутів спільного інвестування. При цьому ДКЦПФР пропонує виплачувати компенсації за рахунок ФГІ інвесторам у випадку втрати інвестицій у результаті реорганізації, ліквідації або банкрутства торговця цінними паперами або інституту спільного інвестування.



*Рис. 6. Відповідальність компаній з управління активами*

Джерелами формування коштів ФГІ стане внесок держави при створенні ФГІ, реєстраційні збори, що стягуватимуться з торговців цінними паперами та КУА, поточні внески учасників ФГІ, надходження від розміщення коштів ФГІ, кредити, позики тощо.

### **ВИСНОВКИ**

Фінансово-економічна криза, наслідки якої відчуває і нині фондовий ринок України, та неспроможність фінансових посередників зберегти стійкий фінансовий стан та хоча б мінімальну рентабельність своєї діяльності у період її розгортання, довели необхідність державного контролю фінансових установ та організацій з метою захисту їх економічної безпеки та контролю за її рівнем.

Аналіз та опрацювання різних форм державного регулювання діяльності КУА та ІСІ, що характерні для фондового ринку України, дозволили виділити такі важелі державного контролю функціонування КУА:

1. Обов'язкове ліцензування діяльності КУА;
  2. Встановлення контролю за дотриманням норм чинного законодавства; Затвердження кваліфікаційних вимог до працівників КУА та ІСІ;
  3. Визначення економічних нормативів для функціонування КУА та ІСІ;
  4. Контроль за прозорістю діяльності КУА та ІСІ (їх інформаційної відкритості);
  5. Укладання вимог щодо диверсифікації активів ІСІ;
- та рекомендовано створити таку установу на фондовому ринку України, яка б взяла на себе обов'язки гаранта збереження активів інвесторів та зробити участь у ній КУА обов'язковою.

### **SUMMARY**

*In this article a review of the areas of the state influence on the activities of asset management companies (AMC) and collective investment institutions (CII) is given; analysis of the regulatory requirements that concern the state authorities to the AMC and the CII in the process of their formation and functioning is made; the forms of government regulation and control of the AMC and the CII activity in the stock market of Ukraine are systematized.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Блага Н.В. Державне регулювання фондового ринку в Україні: дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Блага Наталія Василівна. – Л., 2005. – 221 с. 2. Поворозник В.О. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи їх вирішення // Стратегічні пріоритети. – 2007. - №1(2), С.127-132. 3. Версаль Н.І. Фінансове посередництво в Україні: теоретичні та практичні аспекти // Фінанси України. – 2005. - № 9. – С. 99 – 108. 4. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2003, 2004,



2005, 2006, 2007, 2008, 2009 р. – матеріали офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу - [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua). 5. Рішення ДКЦПФР № 986 від 03.09.2009 Про затвердження Змін до Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з управління активами інституційних інвесторів(діяльності з управління активами). 6. Рішення ДКЦПФР №34 від 26.05.2006. Про затвердження Ліцензійних умови до провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами). 7. Наказ ДКЦПФР № 93 від 27.07.1998. Про затвердження Положення про сертифікацію осіб, що здійснюють професійну діяльність з цінними паперами в Україні. 8. Рішення ДКЦПФР №520 від 21.10.2005. Про затвердження Положення про порядок подання інформації щодо фінансових показників діяльності осіб, які здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами). 9. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»// Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, №21, ст.103. 10. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 18 грудня 2008 року N 693-VI. 11. [Електронний ресурс] // - режим доступу - [http://iq-group.kiev.ua/user\\_upravlenie\\_ici.php?npage=1](http://iq-group.kiev.ua/user_upravlenie_ici.php?npage=1) 12. Рішення ДКЦПФР № 560 від 10.12.2003. Про затвердження Положення про вимоги до осіб, що здійснюють професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами) щодо складу та структури активів недержавних пенсійних фондів, якими вони управляють.

**УДК 330.33.01(477)(045)**

*Осадча Т.І., ст. викладач*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

*Осадчий Є.С., аспірант*

*Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

## **ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКУ**

*Проаналізовано напрями формування стійкої банківської системи, що відповідає міжнародним стандартам і завданням забезпечення економічного зростання, через підвищення якості функціонування банківського капіталу. У дослідженні зроблено оцінку забезпечення вітчизняних банків власним капіталом, та роль іноземного банківського капіталу в банківському секторі України.*

***Ключові слова:** функціонування власного капіталу банку; регулятивний капітал; адекватність капіталу;Базельська Угода; капіталізація.*

### **ВСТУП**

Тема раціонального управління власним капіталом банку особливо актуальна сьогодні. Оскільки в Україні, з одного боку, ще не створена ефективна система страхування депозитів; з іншої – кризова

економічна ситуація, різке зростання конкуренції в банківському секторі, проведення агресивної банківської політики за відсутності адекватної інформаційної бази, нерідко відсутність професійних знань та інші негативні чинники приводять до банкрутств і втрати вкладниками своїх коштів. Тому ефективне функціонування власного капіталу є першою умовою надійності банку.

У зв'язку з наростанням обсягів прострочених кредитів, що супроводжують кризові явища у фінансовому секторі України, посилилися увага до ефективності функціонування банківського капіталу. Вітчизняна економіка в умовах фінансової кризи та гальмування темпів банківських вкладень в економіку і соціальну сферу наражається на небезпеку недотримання банками нормативного рівня капіталу, адже саме цей показник є ключовим і характеризує співвідношення власних коштів і всіх банківських ризиків, що лише поглиблював кризові явища та недовіру до банків.

Державні регулюючі органи, вимагаючи зростання банківського капіталу та дотримання його адекватності, переслідують цілі захисту вкладників та забезпечення стійкості банківської системи; банки, віддаючи перевагу меншим нормам капіталу, зацікавлені у постійному зростанні об'ємів активних операцій та прибутковості власного бізнесу, тому саме ці протиріччя породжують конфлікт між політикою державного нагляду та діяльністю банків.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Сьогодні існують різні підходи до розуміння капіталу банку, розуміючи під ним власні кошти чи власний капітал банків та його достатність для покриття прийнятих ризиків. Національний Банк України через встановлення нормативів адекватності капіталу санкціонує його допустимі мінімальні розміри та граничні співвідношення щодо загальних активів, саме тому власний капітал грає важливу роль в банківській дилемі «ризик-дохід». Збільшення власного капіталу знижує ризик банківської діяльності, стабілізуючи зростання доходів, страхуючи банки від банкрутства, але зменшуючи очікуваний дохід, оскільки акціонерний капітал дорожчий, ніж залучені клієнтські ресурси. Головні питання управління активами та пасивами, таким чином, зводяться до визначення оптимальної величини банківського капіталу.

Цей термін широко використовується у міжнародній практиці, зокрема в Базельських документах щодо нагляду. Впровадження системи Базель II є значним кроком до закріплення стимулів постійного удосконалення банківських систем управління капіталом, причому підвищенню рентабельності банків сприятиме зважене управління ризиком, засноване на якісному корпоративному



управлінні[1]. Система Базель II є необхідною у використанні банками, позаяк забезпечує банківські установи методикою та інструментарієм для акумулювання коштів у вигляді капіталу на покриття очікуваних і непередбачуваних втрат та вимірювання ризиків. Крім того, вона дозволяє допомогти органам банківського нагляду та учасникам ринку досягати того, щоб банки робили це таким чином, аби максимально збільшити вірогідність продовження діяльності, навіть при найскладніших обставинах.

На сучасному етапі під капіталом банку нерідко розуміють розмір статутного капіталу або вимоги щодо нього. Поняття «банківський капітал» вживається в економічній літературі й на практиці досить часто, і залежно від контексту в цей термін вкладається різний зміст. Нині тема формування банківського капіталу інтенсивно досліджується науковцями. Проблеми управління власним капіталом розглядаються в працях П.Роуза [2], Дж.Сінкі, В.Міщенко [1], О.Кириченко, А.Мороза [3], О.Дзюблюка [4], М.Диби [5], Л.Примостки та інших.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, які тією чи іншою мірою пов'язані з проблемами управління банківським капіталом, залишається низка невирішених завдань саме щодо збільшення власного капіталу банківських установ. З огляду на це *метою статті* є аналіз проблем, пов'язаних із рівнем власного капіталу вітчизняних банків, виявлення напрямків його ефективного функціонування, зростання ролі іноземного банківського капіталу та його вплив на банківську систему.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Банківський капітал ототожнюється з такими термінами, як «власний капітал», «власні кошти», «банківські ресурси» тощо. Не вдаючись до аналізу всіх точок зору на поняття «банківський капітал», дамо таке визначення, яке, на нашу думку, найкраще відбиває його суттєві риси: банківський капітал - це грошові кошти та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів та надання послуг з метою одержання прибутку. Порівняно з іншими сферами підприємницької діяльності власний капітал банку має незначну питому вагу у сукупному банківському капіталі. Це пояснюється специфікою діяльності банків як фінансових посередників, що здійснюють мобілізацію тимчасово вільних коштів на грошовому ринку з подальшим їх розміщенням серед юридичних та фізичних осіб. Тому власний капітал у банківській діяльності має дещо інше призначення, аніж в інших сферах підприємництва. Основна функція

власного капіталу банку – захисна. Тому його якість повинна бути високою, а сам капітал – реальним. Сутність захисної функції власного капіталу полягає у тому, що він слугує насамперед для захисту інтересів вкладників і кредиторів банку, для покриття можливих збитків від банківської діяльності. Ця функція включає гарантування вкладів, яке захищає інтереси вкладників банку у разі його ліквідації чи банкрутства, а також забезпечує функціонування банку у випадку виникнення збитків від його поточної діяльності[3].

Для розуміння процесів, які відбувалися в сфері функціонування банківського капіталу, важливо проаналізувати найістотніші зрушення в нинішньому розвитку банківської системи України ( таблиця 1). Якщо розглядати динаміку в номінальному вираженні, то щорічний приріст основних показників розвитку банківського сектору (капітал, активи і кредити) становить 60-80%, а за окремими напрямками і більше. Протягом 2008 року за багатьма показниками темпи приросту були вищими, ніж у середньому за минулі сім років. Так, протягом 2008 року відносна величина активів банків зросла на 54,5%, власного капіталу - на 71,4%, кредитів - на 63,2%.

Таблиця 1

**Основні показники діяльності банків України  
за період 2002-2008 роки [6, с.48]**

Показники, млн. грн.	Роки							Темп зростання за 2008 р., %	Приріст за 2002- 2008рр., рази
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
Кількість зарєстрованих банків (одиниці)	182	179	181	186	193	198	198	100,0	1,1
Чисті активи	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	154,5	14,5
Власний капітал банків	9983	12882	18421	25451	42 566	69578	119263	171,4	11,9
Зобов'язання банків	53913	87352	115927	188427	297613	529818	806823	152,2	15,0
Кредитний портфель	46736	73442	97197	156385	268688	485507	792384	163,2	16,9
Депозити фізичних осіб	19092	32113	41 207	72 542	106078	163482	213219	130,4	11,2

За останні сім років рівень функціонального розвитку українських банків істотно підвищився. Однак, незважаючи на загальну тенденцію до збільшення банківського капіталу в Україні, порівняння обсягів власного капіталу вітчизняних банків з обсягами банків провідних країн світу засвідчує істотну різницю. Так, сукупний обсяг власного капіталу всіх діючих банків в Україні на 01.01.2009 р. становив 119,2 млрд. грн., що не може бути співставним з обсягами власних капіталів іноземних банків.

Особливістю банків України є значна частка статутного капіталу в структурі власного капіталу понад 60% та показує зростання за





аналізований період за даними таблиці 2, що свідчить про невисокий рівень ефективності його функціонування.

Досвід банківських систем економічно розвинутих країн свідчить, що у кращому становищі перебувають банки, в яких відношення статутного капіталу до власних коштів не перевищує 50%, вказане співвідношення забезпечує його ефективне функціонування.

Таблиця 2

**Показники динаміки структури та розміру капіталу банків [б,с.48]**

Показники	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009
Власний капітал, млн. грн.	12882	18421	25451	42566	69578	119263
Чисті активи, млн. грн.	100234	134348	213878	340179	599396	926086
Власний капітал, (% до активів)	12,9	13,7	11,9	12,5	11,6	12,9
Сплаваний статутний капітал, млн. грн.	8116	11648	16144	26266	42873	82454
% до власного капіталу	63,0	63,2	63,4	61,7	61,6	69,1
Резерви під активні операції, млн. грн.	5355	7250	9370	13289	20188	48409
% до власного капіталу	41,6	39,4	36,8	31,2	29,0	40,6
Рентабельність капіталу, %	7,61	8,43	10,39	13,52	12,67	8,51

Показники банківського капіталу на мікрорівні характеризуються встановленими НБУ нормативами: мінімального розміру регулятивного капіталу -(Н1), адекватністю основного капіталу щодо загальних активів банку - (Н3) та відношенням власного капіталу до активів, зважених за ступенем кредитного ризику - (Н2) це співвідношення виражає адекватність регулятивного капіталу та є критерієм платоспроможності та ліквідності банку[1]. Адекватність саме і відображає наскільки розмір капіталу банку відповідає його активам, скоригованими на існуючі ризики банківської діяльності.

Рівень ресурсоемності банківської системи на макрорівні, розглядається як відношення сукупної суми активів банків до ВВП це досить ємкий критерій, а оскільки Активи = Зобов'язання + Капітал, тому опосередковано відображає вплив розміру капіталу. Протягом останніх років спостерігаємо перевищення темпів зростання власного капіталу вітчизняних банків порівняно з темпами зростання ВВП.

Дані таблиці 3 свідчать про стійку тенденцію до збільшення частки власного капіталу банків України у ВВП. Враховуючи, що впродовж аналізованого періоду норматив адекватності регулятивного капіталу банківської системи України знижувався (з 20.69% на початок 2002 р. до 13.92% на 1 січня 2008 р.), перевищуючи при цьому нормативне значення (10%), є підстави говорити про позитивні тенденції динаміки цього показника, що може сприяти подальшому економічному розвитку держави та підвищенню рівня капіталізації банків України.





Таблиця 3

**Капіталізація банківської системи України[7]**

Показники		01.01. 2004 р.	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009р.
ВВП	млн. грн.	267 344	345113	441 452	537667	720731	949864
	темп зростання, %	118	129	128	122	118	132
Власний капітал банків України	млн. грн.	12882	18421	25451	42566	69 578	119263
	темп зростання, %	129	143	138	167	163	171
Частка капіталу у ВВП	%	4.82	5.34	6.08	7.92	11.04	12.55
Чисті активи банків України	млн. грн.	100 234	134348	213 878	340 179	599396	926086
	темп зростання, %	156	134	159	159	176	154
Частка активів у ВВП	%	37.4	38.9	48.4	63.2	85.0	0.97
Регулятивний капітал	млн. грн.	13 274	18188	26373	41 148	72265	123066
	темп зростання, %	131	137	145	156	175	170
Частка регулятивного капіталу у ВВП	%	4.96	5.27	5.97	7.65	11.47	12.95
Адекватність регулятивного капіталу(H2)	%	15.11	16.81	14.95	14.19	13.92	14.1

Для забезпечення конкурентоспроможності і стійкості банківської системи темпи зростання власного капіталу повинні бути вищі за темпи зростання активів. На практиці, за 2004-2007 роки активи українських банків давали більші прирости, порівняно із власним капіталом. Зміна тенденцій відбулася лише у 2008 рік, коли наростання кризових явищ у секторі набуло загрозливого характеру.

Тенденції до зниження нормативу адекватності регулятивного капіталу у 2005- 2008 роках до 13.92% слід розглядати, швидше, позитивно, бо це може свідчити про те, що банки почали використовувати свій капітал ефективніше. На даний момент показник адекватності капіталу вийшов на той рівень, за якого має спостерігатися приріст капіталу, співставний з приростом банківських активів. В сучасних українських умовах істотне зниження адекватності регулятивного капіталу таїть у собі певну небезпеку, оскільки ризики, особливо кредитні, які беруть на себе банки, зростають вищими темпами, ніж знижується норматив H2. Безумовно, в українських банків ще є певний запас міцності для проведення такої політики, оскільки критичним може бути зниження показника H2 до 11% (за міжнародними управлінськими принципами 1 % повинен бути у запасі банків при нормативі 10%).



Зауважимо, що зменшення показника достатності капіталу спричинене також відставанням темпів зростання капіталу від темпів збільшення активів банківського сектору.

Особливої уваги заслуговує роль іноземного капіталу, адже його частка у банківській системі нашої країни поступово збільшується. Динаміка присутності іноземного капіталу в банківській системі України за останні 3 років демонструє стрімке зростання і на початок 2008р. частка іноземного капіталу становила 35,0%. Що правда в 2008 – 2009 роках цей процес був уповільнений фінансовою кризою та небажанням іноземних інвесторів вкладати кошти в українську банківську систему. Тому в 2009 році частка іноземного капіталу зменшилась і становила 34,5% (табл. 4).

Таблиця 4

**Показники розвитку банківських установ з іноземним капіталом**  
**[б.с.48]**

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість зареєстрованих банків	179	181	186	193	198	198
Кількість діючих банків	158	160	165	170	175	184
Кількість банків з іноземним капіталом	19	19	23	35	47	53
Кількість банків зі 100% відсотковим іноземним капіталом	7	7	9	13	17	17
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	11.3	9.6	19.6	27.6	35.0	36.7

Протягом останніх років спостерігається значна зацікавленість іноземних банків українською банківською системою. З одного боку, прихід іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему означає додаткові ресурси для активних операцій, до нас приходять зарубіжний передовий досвід ведення банківського бізнесу, нові банківські технології, автоматизація банківських процесів. Але, з другого боку, виникає і небезпека: маючи сприятливіші стартові умови, передусім у сфері капіталізації, іноземні банки можуть витіснити з ринку українські, як уже сталося в деяких східноєвропейських країнах (Польщі, Чехії, Угорщині тощо). Якщо не буде вжито кардинальних заходів щодо підтримки своєї банківської системи, то це загрожуватиме економічній незалежності України та незалежності національної банківської системи.[5]

Тому, на наш погляд, має бути встановлена межа оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки. Приблизні розрахунки свідчать, що цей рівень становить 20—25%. Подальше збільшення викликає занепокоєння, оскільки загрожує самостійності банківської системи. Вітчизняні банки поступово витіснятимуться іноземним капіталом зі сфери кредитування великих підприємств, передусім у сировинних галузях, що дуже небезпечно[4].

## ВИСНОВКИ

Незалежно від загальних макроекономічних умов господарювання, змін в економічній політиці формування ресурсної бази комерційних банків має першорядне значення, оскільки банки можуть здійснювати активні операції лише у межах наявних власних і залучених коштів. Тому саме пасивні операції передують активним, формують їх обсяги, динаміку, структуру і дохідність, а організація формування ресурсної бази, забезпечення її стабільності на основі ефективного управління пасивами набувають важливого практичного значення.

Ресурси банку складаються із власного капіталу і залучених коштів. До власного капіталу комерційного банку відносять кошти, що належать безпосередньо банку, на відміну від залучених, які банк залучає для свого використання на грошовому ринку на певний термін. При цьому частка власного капіталу в загальному обсязі капіталу банку складає приблизно 10-12 %, а решта – це запозичений капітал.

В економічній літературі часто зустрічається думка про необхідність різкого підвищення рівня концентрації банківського капіталу. Погоджуючись із цією тезою щодо перспективного напрямку розвитку банківського сектора, зазначимо, що з тактичної точки зору мову слід вести не про великі чи малі обсяги капіталу, а про достатні, які б відповідали реальним економічним процесам і рівням концентрації капіталу у промисловості, торгівлі, на транспорті тощо. Термін «достатність капіталу», на нашу думку, відображає реальний розмір банку, який відповідає реальним економічним умовам і рівню концентрації реального сектора, а також характеризує загальний рівень надійності комерційного банку та його здатність уникати ризиків.

Ефективне функціонування капіталу характеризується його здатністю генерувати необхідний прибуток та визначає загальні напрями його формування у банківській сфері, з іншого боку, банкам необхідно стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал. Високий рівень інвестицій можна забезпечити лише за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційною привабливою.

В умовах, у яких нині опинилася банківська система України, найоптимальнішими шляхами зростання рівня капіталізації банків є збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація). Це дало б можливість підвищити стійкість і стабільність усієї банківської системи. Проте це неможливо здійснити без упровадження відповідних заходів НБУ та вдосконалення нормативної бази, яка б деталізувала вказані процедури. Звичайно, крім об'єктивних причин, що заважають



процесу консолідації банків, є і суб'єктивні, зокрема — небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками. Виходом із цієї ситуації може бути створення банківських об'єднань на зразок фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Вони зберігають право власності й управління, а також пропорційного розподілу прибутку. Необхідно також поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками.

На вирішення завдань щодо підвищення капіталізації банків спрямоване прийняття Верховною Радою України закону, яким вносяться зміни до створення банків (виключно у формі відкритих акціонерних товариств або кооперативного банку) та мінімального розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку (не менше 10 млн. євро). Прийняття зазначених змін до чинного законодавства та до нормативно-правових актів НБУ спонукатиме банки нарощувати капітал або приймати рішення про реорганізацію шляхом приєднання чи злиття. Тому, висуваючи однакові вимоги і до великих, і до малих банків, НБУ заохочує банківський сектор до консолідації.

Очевидно, з метою підвищення капіталізації банківського сектору банкіри повинні також проводити політику управління ризиками, адекватну їх капітальній базі.

Неякісне корпоративне управління є перешкодою на шляху до підвищення рівня капіталізації банків і збільшує їх ризики. За оцінками ЄБРР і Світового банку, рівень корпоративного управління в Україні – найнижчий з усіх пострадянських країн. Висновки зарубіжних експертів стосуються всіх видів бізнесу, у тому числі й технологічно прогресивної банківської системи.

Ще один важливий фактор збільшення капіталізації банків – їх активна робота з населенням, при цьому слід дбати про відновлення довіри населення до банківського сектору.

Отже, необхідно створити інвестиційний механізм, за допомогою якого банківський капітал буде адекватним потребам економіки. Розв'язання цієї проблеми можливе не лише за рахунок прибутків банків та додаткових внесків акціонерів, а й за умови довіри суспільства до вітчизняних банків як до надійних грошово-кредитних установ.

### **SUMMARY**

*Directions of forming of the proof banking system which answers international standards and tasks of providing of the economy growing are analysed in the article, through upgrading functioning of bank capital. The estimation of own capital provision of domestic banks is done in research, ta role of foreign bank capital in the bank sector of Ukraine.*



## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали / В.І.Міщенко, А.В.Сомик та ін. – Вип.12. – К.: Національний Банк України; Центр наукових досліджень, 2008. –180 с.
2. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 744 с.
3. Банківські операції: Підручник.–3-тє вид.,перероб.і доп. /А.М.Мороз, М.І.Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А.М.Мороза – К.:КНЕУ, 2008. 608 с.
- 4.Ю Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа. 2008. – №2.– С.37-41.
5. Осадчий Є.С., Диба М.І. Капіталізація банківської системи – як чинник підвищення економіки України // Фінанси України.– 2008.- № 6. – с. 77 – 88.
6. Основні показники діяльності банків України // Вісник Національного Банку України. – 2009. – № 3.– С.48.
7. Офіційний сайт Національного Банку України // [www.bank.gov](http://www.bank.gov)



# ІНВЕСТИЦІЇ І РИНОК

УДК 330.322.2:339.727.2

*Гриньов А.В., д.е.н., професор*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

*Покацєва К.П., к.е.н.*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## ПРЯМЕ ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ КРИЗИ

*Проаналізовано стан і розкрито перспективи прямого іноземного інвестування в Україні за умов світової фінансової кризи, визначено тенденції динаміки й особливості географічної структури потоків прямих іноземних інвестицій та їх розподілу за видами економічної діяльності.*

***Ключові слова:** прями іноземні інвестиції, світова фінансова криза, географічна і галузева структура іноземного інвестування, ринкові відносини, важелі активізації, капітал, інтеграція, глобалізація, транснаціональний перерозподіл, консолідація, конкурентоспроможність.*

### ВСТУП

Світовий досвід підтверджує, що подолання кризових явищ і прискорення розвитку економічного комплексу країн, в яких відбувається розбудова ринкових відносин, серед інших важелів активізації економічного життя потребує залучення й ефективного використання іноземних інвестицій, оскільки останні, акумулюючи підприємницький, державний і змішаний капітал і забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, не лише сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й прискорюють розвиток інших ринків – товарних (ринків послуг) і факторних. Стимулювання інвестиційної активності, вдосконалення механізмів залучення інвестицій, повне та всебічне використання їх потенціалу в економічній теорії і практиці наразі визначається як вагома складова формування засад рівноправної інтеграції країни до світового співтовариства. Тому іноземне інвестування має посідати особливе місце у структурі зовнішньоекономічних пріоритетів розвитку економіки України.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Останнім часом проблемі дослідження розвитку вітчизняних і світових інвестиційних процесів присвячено наукові праці багатьох

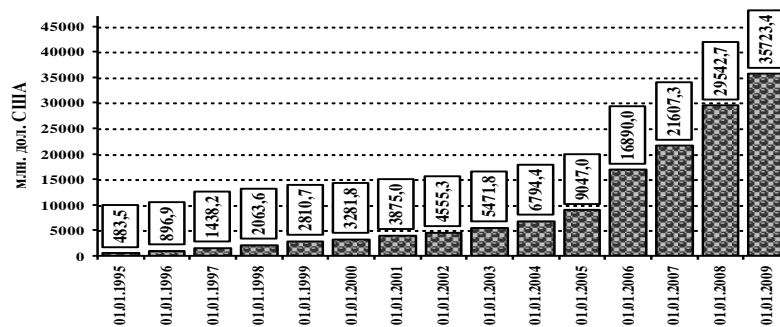
учених, серед яких Б.В. Губський, В.В. Козюк, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, В.В. Мельник, І.Л. Сазонець, А.С. Філіпенко, М.Г. Чумаченко та інші. Втім, дослідження впливу сучасних глобалізаційних процесів на динаміку прямого іноземного інвестування в Україні наразі залишається дискусійним, а науково обґрунтовані рекомендації і пропозиції щодо його оптимізації у контексті світових кризових явищ – недостатньо розробленими.

Метою цієї статті є дослідження сучасного стану прямого іноземного інвестування в Україні, виявлення й якісна оцінка тенденцій і перспектив динаміки прямих іноземних інвестицій в умовах світової фінансової кризи.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Узагальнення наукової думки за результатами вивчення сучасної економічної літератури [1-2], й аналіз контенту новітньої офіційної вітчизняної і світової статистики [4-6] дозволяє виділити характерні риси й усталені тенденції сучасного прямого іноземного інвестування, які сформувались під впливом фінансової глобалізації, транснаціонального перерозподілу і консолідації капіталу.

Так, певне поліпшення інвестиційного клімату дало можливість залучити значний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України – 35723,4 млн. дол. США станом на 01.01.2009 р., що на 20,9 % більше обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на початок 2008 р. (29542,7 млн. дол. США) і продовжує позитивну динаміку попередніх років (рис. 1) [5]. Про наявність ПІІ звітувало 17,9 тис. підприємств України. Загалом за період 1995-2008 рр. загальний обсяг іноземних інвестицій в Україну зріс майже у сімдесят чотири рази.



■ Обсяги інвестицій, нарастаючим підсумком з початку інвестування

Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну

У 2008 р. іноземними інвесторами вкладено 10911,1 млн. дол. прямих інвестицій (що становить лише 0,6 % світового обсягу), проте, враховуючи вилучення нерезидентами капіталу на суму 847,8 млн. дол., а також його переоцінку, втрати, курсову різницю (мінус 3,9





млрд. дол. ), у цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці України за 2008 р. склав 6180,7 млн. дол., що становить лише 77,9 % рівня 2007 р. (7882,1 млн. дол. ), тоді як за підсумками І півріччя 2008 р. цей показник становив 6918,1 млн. дол., що перевищує аналогічний показник за відповідний період попереднього року майже у 2,7 разу [5]. Отже, констатуємо від'ємний приріст притоків ПІІ і як наслідок – уповільнення накопичення іноземного капіталу в Україні.

Основними формами залучення іноземних інвестицій у 2008 р. були грошові внески, які склали 8440,9 млн. дол. (77,4 % вкладеного обсягу, з яких 42,5 % – на купівлю акцій), внески у вигляді рухомого і нерухомого майна – 688,0 млн. дол. (6,3 %) і реінвестування доходів – 171,9 млн. дол. (1,6 %) [5].

Географічна структура іноземного інвестування в Україні визначається з одного боку глибиною традиційних зовнішньоекономічних зв'язків, а з іншого – потребою диверсифікації міжнародної інвестиційної діяльності для подальшого налагодження і розвитку інвестиційного співробітництва з новими партнерами.

Так, у 2008 р. прямі інвестиції надійшли зі 124 країн світу, при цьому на 10 з них (рис. 2) доводиться 81,4 % загального обсягу. Інтерес до України в основному виявляють європейські інвестори: на 01.01.2009 р. обсяг фінансування з Кіпру становив 7682,9 млн. дол. (21,5 %), Німеччини – 6393,8 млн. дол. (17,9 %), Нідерландів – 3180,8 млн. дол. (8,9 %), Австрії – 2445,6 млн. дол. (6,8 %), Сполученого Королівства – 2273,5 млн. дол. (6,4 %), Російської Федерації – 1851,6 млн. дол. (5,2 %), Сполучених штатів Америки – 1471,5 млн. дол. (4,1 %), Віргінських островів, Британських – 1316,1 млн. дол. (3,7 %), Швеції – 1263,0 млн. дол. (3,5 %) та Франції – 1226,1 млн. дол. (3,4 %) [5], при цьому протягом останніх п'яти років – з 01.01.2004 р. по 01.01.2009 р. – перша п'ятірка країн-основних інвесторів залишається незмінною – це Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Сполучене Королівство. У цілому ж з країн ЄС в Україну вкладено ПІІ обсягом 28175,4 млн. дол. (78,9 %) [5].

Найбільше у 2008 р. зросли обсяги капіталу нерезидентів з Кіпру – на 1736,5 млн. дол., Італії – на 763,9 млн. дол., Нідерландів – на 672,0 млн. дол., Німеччини – на 475,5 млн. дол., Російської Федерації – на 389,2 млн. дол. та Австрії – на 378,2 млн. дол. [5].

У розрізі видів економічної діяльності приріст іноземного капіталу у 2008 р. спостерігався у фінансових установах (на 2285,7 млн. дол.), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям (на 901,4 млн. дол.), на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку (на 646,3 млн. дол.), у будівництві (на 421,1 млн. дол.) тощо [5].

Обсяг ПІ у розрахунку на одну особу на 01.01.2009 р. становив 775,3 дол. США, що є найбільшим річним показником за роки спостереження і майже у 10 разів перевищує значення 2000 р. (78,7 дол. США), але порівняно з I півріччям 2008 р. (786,8 дол. США) зменшився на 11,5 дол. США. Це підтверджує зроблений вище висновок про злам тенденції до нарощування обсягів прямих іноземних інвестицій і скорочення їх відтоку.

У свою чергу, величина зустрічних інвестиційних потоків з України є набагато меншою і, за винятком 2007 р., не може бути визначена як така, що прискорено збільшується.

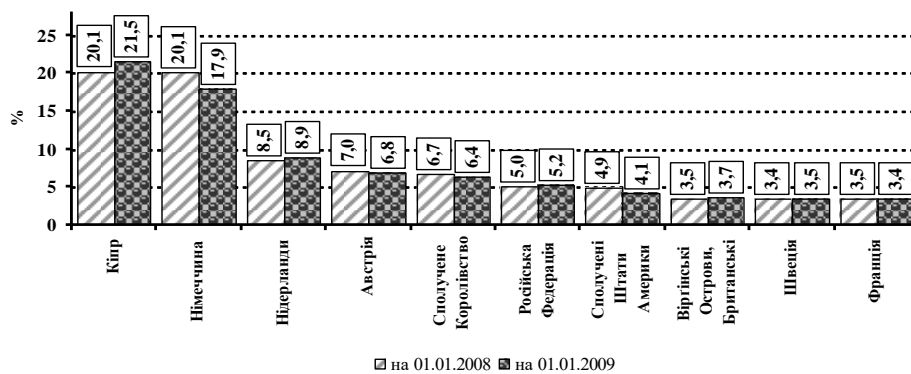


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу)

Так, обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 01.01.2009 р. склав 6198,6 млн. дол. [5], і майже не змінився проти 6196,6 млн. дол. на 01.01.2008 р., що на 2546,9 % більше обсягу ПІ на початок 2007 р. (243,3 млн. дол.) (рис. 3). І хоча наведена динаміка свідчить про активізацію закордонної діяльності українських інвесторів, тенденцію, що її відбиває, не можна визначити як показову з позицій становлення і розбудови конкурентоспроможної економіки, а отже, питання щодо розгортання масштабної і диверсифікованої закордонної інвестиційної діяльності резидентів України лишається вельми актуальним.

Пряме інвестування з України у 2008 р. здійснювалось переважно у вигляді грошових внесків, які склали 83,7 млн. дол. (97,9 % загального обсягу, з яких 53 % – на купівлю акцій).

Прямі інвестиції з України здійснено в економіку 52 країн світу, при цьому на 01.01.2009 р. переважна їх частка у розмірі 5826,1 млн. дол. (94,0 %) – спрямована до Кіпру, лише 99,9 млн. дол. (1,6 %) – до Російської Федерації, а 272,6 млн. дол. (4,4 %) – до решти країн (рис. 4) [5]. Варто зауважити, що у складі реципієнтів українського капіталу



протягом тривалого часу передувала Російська Федерація, тоді як різке зростання обсягу прямих інвестицій до Кіпру з 538,5 млн. дол. на 01.10.2007 р. до 5825,5 млн. дол. на 01.01.2008 р. кардинально змінило таке становище.



Рис. 3. Прямі інвестиції з України

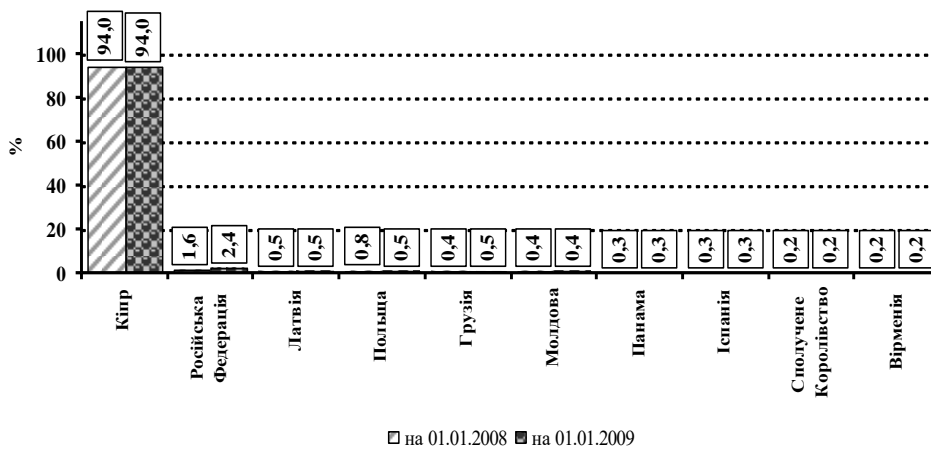


Рис. 4. Розподіл прямих інвестицій з України за основними країнами інвестування (у % до загального обсягу)

Приріст прямих інвестицій, спрямованих за кордон у 2008 р., спостерігався у таких видів економічної діяльності як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку (на 47 млн. дол.) і переробна промисловість (на 13,1 млн. дол.), у т.ч. у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 7,4 млн. дол.) і виробництві готових металевих виробів (6,0 млн. дол.).

Таким чином, аналіз статистичних даних дозволяє констатувати з одного боку досить низьку активність іноземних інвесторів в Україні

та недостатність обсягу залучених до її економіки прямих інвестицій, що пояснюється передусім низьким рівнем інвестиційної привабливості держави, а з іншого – інертність процесу інтеграції вітчизняної економіки до міжнародного інвестиційного ринку, пасивну участь України у процесах міжнародної інвестиційної взаємодії, що не відповідає стратегічним пріоритетам розвитку країни [3].

Певний інтерес становить дослідження тенденцій регіональної спрямованості інвестицій, яка, за офіційними статичними даними, характеризується істотною нерівномірністю і диференціацією. Так, у 2006-2008 рр. структура іноземного інвестування за регіонами України характеризується тим, що традиційно домінують м. Київ, в економіці якого на 01.01.2009 р. зосереджено ПІ обсягом 13321,5 млн. дол., або 37,3 %, Дніпропетровська (2667,3 млн. дол., або 7,5 %), Харківська (1599,4 млн. дол., або 4,5 %), Донецька (1508,8 млн. дол., або 4,2 %) Київська (1301,2 млн. дол., або 3,6 %), Одеська (991,5 млн. дол., або 2,8 %), Львівська (930,7 млн. дол., або 2,6 %), Запорізька області (835,6 млн. дол., або 2,3 %). Така ситуація залишається незмінною з середини 90-х років – понад 80 % іноземних і вітчизняних інвестицій вкладається в економіку менше ніж половини регіонів країни. Найменше обсягів ПІ станом на 01.01.2009 р. спрямовано в економіку Хмельницької (137,3 млн. дол., або 0,4 %), Чернігівської (94,4 млн. дол., або 0,3 %), Кіровоградської (63,0 млн. дол., або 0,2 %), Чернівецької (60,1 млн. дол., або 0,2 %) і Тернопільської областей (58,7 млн. дол., або 0,2 %).

Таким чином, результати дослідження іноземного інвестування у регіональному розрізі свідчать, що для зовнішніх інвесторів (так само як і для внутрішніх) інвестиційно найпривабливішими є центральні і промислово розвинуті регіони України, що з одного боку корелює із правомірним з позицій логіки висновком про тяжіння капіталу до місць із найвищими рівнями його ефективності, а з іншого – вказує на необхідність реалізації зваженої політики щодо активізації залучення інвестицій у ці регіони, оскільки обґрунтована політика поряд із багатьма об'єктивними умовами регіонів (наприклад, географічними, природнокліматичними) є одним із визначальних чинників алокаційної ефективності іноземних інвестицій, що в свою чергу забезпечуватиме високі і стабільні темпи економічного зростання країни в цілому [3].

Із загального обсягу інвестицій, спрямованих за кордон, за підсумками 2008 р. найбільша частка у Донецької області (86,2 %, або 5344,3 млн. дол.), далі йдуть м. Київ (3,8 %, або 235,8 млн. дол.) і Дніпропетровська область (1,3 %, або 78,9 млн. дол.). Розподіл прямих закордонних інвестицій з регіонів України в економіку країн світу вказує на посилення концентрації експортованих інвестиційних ресурсів порівняно з серединою 90-х років, коли з цих трьох регіонів за кордон вкладалось близько 85 % інвестицій проти теперішніх 91,3 %.



Аналіз структури прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності показує, що на 01.01.2009 р. іноземний капітал зосереджено на підприємствах промисловості (8056,5 млн. дол., або 22,6%), зокрема переробної (6928,0 млн. дол., або 19,4%), у т.ч. 1655,5 млн. дол. (4,6%) внесено у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, 1353,7 млн. дол. (3,8%) – у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, 1090,4 млн. дол. (3,1%) – у машинобудування, 952,8 млн. дол. (2,7%) – у хімічну та нафтохімічну промисловість, 713,2 млн. дол. (2,0%) – у виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; у фінансовій діяльності (7154,8 млн. дол., або 20,0%); торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (3718,4 млн. дол., або 10,4%); операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (3570,7 млн. дол., або 10,0%), тобто у видах діяльності, пов'язаних переважно з безпосереднім обслуговуванням внутрішнього ринку і видобуванням ліквідної сировини, для яких характерні швидкий оборот і висока віддача капіталу, що пояснюється націленістю іноземних інвесторів на завоювання й зміцнення своїх стратегічних позицій на українському ринку. Слід зауважити, що останніми роками галузева структура ПІІ майже не зазнає суттєвих змін і формується переважно за рахунок названих видів економічної діяльності. Такі висновки зокрема можна підтвердити значеннями лінійного і квадратичного коефіцієнтів абсолютних структурних зрушень, що за період 2006-2008 рр. дорівнюють 1,11% і 2,11% відповідно.

Станом на 01.01.2009 р. майже 87% (5333,2 млн. дол.) прямих інвестицій з України в економіку країн світу здійснено підприємствами-резидентами, що зареєстровані за такими видами економічної діяльності як операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, 2,8% (171,5 млн. дол.) – фінансова діяльність, 1,6% (142,5 млн. дол.) – торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, хоча у перших двох з названих видів діяльності у звітному році спостерігався від'ємний приріст спрямованих за кордон інвестицій проти переважно додатного приросту на підприємствах виробничої сфери.

Якщо порівняти розглянуту структуру ПІІ із структурою всіх інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, то виявляється, що сфери інтересів закордонних і вітчизняних інвесторів збігаються [3].

Відомо, що позитивна роль ПІІ у структурній перебудові і розвитку національних економік повинна визначатись не лише з позицій збільшення обсягів залучення інвестиційних ресурсів і

зменшення термінів їх нагромадження (адже згодом постане проблема репатріації частини капіталу, зокрема, прибутків), але й з огляду на переміщення виробничих потужностей, передачу нових технологій, передового організаційного й управлінського досвіду, ноу-хау, інновацій до країни-реципієнта, сприяння впровадженню корпоративного управління, ринкової поведінки тощо. Втім, як справедливо зазначає колектив науковців [1], склад іноземних інвесторів в Україні формується переважно за рахунок транснаціональних корпорацій, аутсайдерів, що не витримали конкуренції у своїх країнах, фірм з обмеженими фінансовими можливостями, які розраховують на швидку віддачу, офшорних компаній з українським капіталом.

Таким чином, вищенаведені дані свідчать про формування позитивних тенденцій прямого іноземного інвестування в Україну і з України, але разом з тим вказують з одного боку на необхідність поліпшення інвестиційного клімату в країні для динамізації залучення іноземного капіталу, у першу чергу з розвинутих країн, зокрема з метою переймання високих технологій і ринкового досвіду господарювання, а з іншого – на потребу в активізації закордонної діяльності вітчизняних інвесторів для збалансування інвестиційних притоків і відтоків і зменшення залежності вітчизняної економіки від іноземного капіталу.

Динамізм процесу іноземного інвестування зумовлює швидке інформаційне старіння статистичних оцінок його перебігу, що ускладнює проведення повноцінного аналізу, але в цілому дозволяє сформулювати уявлення про певні тенденції, що склались у цій сфері:

- структура джерел ПІІ виявляє активізацію інвестиційної взаємодії України з партнерами-резидентами переважно розвинених країн та офшорних територій;
- географічна структура ПІІ характеризується їх зосередженням у кількох промислово розвинених областях і в м. Києві, тоді як потребу в них однаково гостро відчувають усі регіони України;
- галузевій структурі ПІІ притаманні нерівномірність розміщення інвестицій за видами економічної діяльності, практична відсутність інноваційної спрямованості іноземних коштів, скорочення іноземного інвестування виробничої сфери з капітало- і наукомісткою продукцією із переорієнтацією на сферу послуг, інфраструктурний сектор і виробництва із швидкою капіталовіддачею [3].

## **ВИСНОВКИ**

Отже, зважаючи на викладене, а також враховуючи, що питома вага іноземних інвестицій у фінансуванні капітальних вкладень наразі лишається незначною, коливаючись за період 2000-2008 рр. у межах





3,6-5,9 %, сучасні вітчизняні реалії не дозволяють покладати особливі сподівання і розглядати це джерело як перспективне у контексті оновлення і розбудови інноваційно-виробничого потенціалу економіки, тому актуальною залишається проблема пошуку шляхів активізації внутрішнього інвестування і розвитку на цьому підґрунті міжнародного інвестиційного співробітництва України. При цьому пріоритетні напрямки залучення іноземних інвестицій мають забезпечувати інноваційний розвиток, прогресивну структурну перебудову економіки, підвищення конкурентоспроможності виробництва і життєвого рівня населення.

### **SUMMARY**

*In the article the present state of foreign direct investment in Ukraine is analyzed and its perspectives under world financial crisis conditions are revealed, the tendencies of FDI flows dynamic and peculiarities of their geographical structure and distribution by sector and industry are determined.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Міжнародна інвестиційна діяльність / Лук'яненко Д. Г., Мозговий О. М., Губський Б. В. та ін.; за ред. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
2. Мельник В. В. Міжнародна інвестиційна діяльність / В. В. Мельник, В. В. Козюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 249 с.
3. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі : методичний інструментарій управління / К. П. Покатаєва : [монографія]. – Х. : ХНАДУ, 2009. – 168 с.
4. UNCTAD. World Investment Report 2008: Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge. – New York and Geneva : UNITED NATIONS, 2008 – 411 p.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. <http://www.unctad.org>

**УДК 330.322.012(477.4)**

*Шара Є.А., ст. викладач*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **КОНЦЕПЦІЯ КОМПЛЕКСНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ**

*Обґрунтовано основні положення концепції комплексного моделювання розвитку інвестиційного клімату регіону. Проаналізовано інвестиційний потенціал Центрального регіону України. Виокремлені основні елементи системи чинників стабілізації та зростання регіональної економіки. Розроблені три рівні моделі управління інвестиційним кліматом регіону за умов інтеграційного розвитку.*



***Ключові слова:** інвестиційний потенціал, інвестиційна стратегія регіонального розвитку, інноваційна активність підприємств, інвестиції, комплексна методика оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу, економічне зростання, комплексне моделювання розвитку, моделювання інвестиційного клімату регіону*

## **ВСТУП**

Стратегічною ціллю української зовнішньоекономічної політики є активне залучення країни до міжнародних інтеграційних процесів. Проте реалізація цього завдання вимагає концентрації значних інтелектуальних, матеріальних, фінансових і природних ресурсів для розвитку стратегічних, «проривних» технологій як основних чинників конкурентоспроможності в світовій спільноті.

Але, в Україні рівень внутрішніх заощаджень і інвестицій дуже низький і явно недостатній для стабільного економічного зростання. Це пояснюється низькими приватними доходами, низькою рентабельністю в промисловості, а також значною часткою безготівкових, а раніше – і бартерних операцій.

Інвестиційні рішення належать до найбільш складних за процедурою вибору. Вони засновані на багатоваріантній оцінці цілого ряду чинників і тенденцій, що діють, як правило, різнонаправлені.

Територіальний аспект прямих інвестицій, їх приуроченість до певної країни, регіону, території не викликає сумнівів. Не такий очевидний регіональний аспект при покупці цінних паперів. Проте, кожен емітент розташований в певному регіоні і діє в умовах, які багато в чому обумовлені навколишнім регіональним середовищем.

Тому комплексне моделювання розвитку інвестиційного клімату регіону за інтеграційних умов є найважливішим аспектом ухвалення будь-якого інвестиційного рішення. Від його правильності залежать наслідки як для інвестора, так і для економіки регіону і країни в цілому. Чим складніше є ситуація, тим більшою мірою досвід і інтуїція інвестора повинні спиратися на результати комплексного моделювання розвитку інвестиційного клімату в країні та регіонах.

Основні положення щодо дослідження комплексних моделей економічного розвитку регіонів зустрічаються в працях Петрова А.М., Ільченко А.М. [1, с. 14], Поколюдіної О.В., Медведєва А.В. [2, с. 63], Рудакової Т.В. [3, с. 186], Павленко І.А. [4, с. 43].

Проблема оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу регіонів та ефективного його використання є предметом дослідження у працях вітчизняних вчених: Крупки Я.Д., Омельченка А.В., Онищенко В., Пересади А.А., Тараненко Н.О.; російських науковців: Четиркіна Е.М., Тумусова Ф.С. [5, с. 132], Бочарова В.В., Лівшица В.Н.; закордонних теоретиків: Бланка І.А., Бернса В., Бірмана В.С., Кейнса Дж. М. [5, с. 124], Вільямса Я, Гітмана Л.Д. і Джонка М.Д.



## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є комплексне моделювання розвитку інвестиційного клімату Центрального регіону України, визначення резервів підвищення ефективного його використання та обґрунтування пропозицій щодо розробки інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку регіону. А також в процесі проведення дослідження визначити особливості моделювання розвитку економічних складових регіонального потенціалу за умов інтеграційних процесів, що надасть в подальшому можливостей для ефективного формування економічної політики розвитку регіону та обґрунтування відповідних програм.

Для реалізації мети дослідження були поставлені наступні завдання:

1. обґрунтувати комплексну модель розвитку інвестиційного клімату відповідного регіону України.
2. проаналізувати інвестиційний потенціал Центрального регіону України.
3. виокремити основні елементи системи чинників стабілізації та зростання регіональної економіки.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Економічна система не може поступово розвиватися без достатнього обсягу інвестицій. Системна криза української економіки, що призвела до спаду виробництва, не змогла не відбитися на стані інвестиційного процесу. Обсяг інвестицій є важливим критерієм розвитку національної та регіональної економіки. Але, на сьогоднішній день, як в Україні, так і в Центральному регіоні України спостерігається тенденція зниження прямих інвестицій в основний капітал, яка характеризується випереджальними темпами навіть по відношенню до спаду виробництва. На рис. 1 представлена діаграма темпу зростання валового внутрішнього продукту у відповідних цінах по Україні та валового регіонального продукту Центрального регіону України. Графіки побудовані на основі даних Держкомстату України та Державних управліннях статистики областей Центрального регіону.

Як видно з рис. 1 та 2, у Центральному регіоні склалася більше позитивне становище, ніж в цілому по Україні. Темп зростання ВРП у 2008 році у 2,6 рази, а інвестицій у 4,2 рази випереджає у Центральному регіоні середні показники по Україні. Необхідно відмітити, що якщо для України мінімум інвестицій прийшовся на 2005 рік, то для Центрального регіону цей рік показав не лише найменший показник зростання інвестицій у відповідному аналізованому періоді, а найбільший показник спаду – 1,3%.

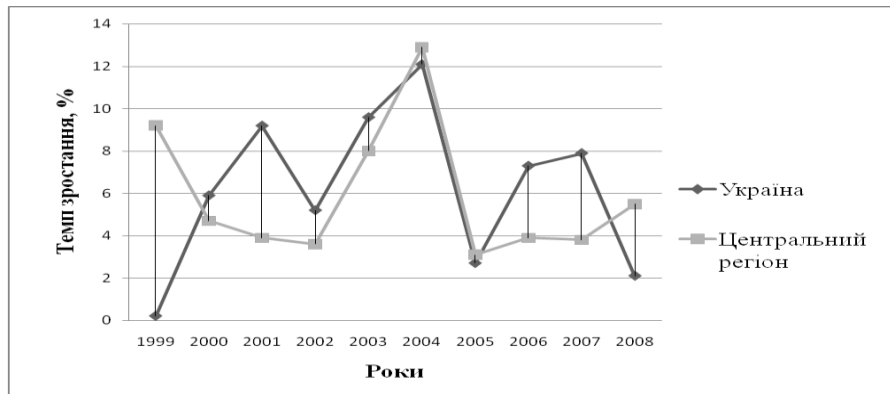


Рис. 1. Динаміка ВВП України та ВРП Центрального регіону України [6].

Всю сукупність факторів, які складають інвестиційний потенціал, можна поділити на дві групи: незмінні фактори та змінні фактори.

Процес територіального розвитку постійно потребує значної кількості ресурсів. Джерела отримання ресурсів для розвитку обмежені і до них відносяться: засоби місцевих обласних бюджетів; запозичені засоби, включаючи корпоративні кредити; засоби інших суб'єктів господарської діяльності.

Перша група ресурсів обмежена, оскільки основну частину органи влади та управління повинні пускати на поточне утримання соціальної інфраструктури. Засоби муніципальних підприємств повинні направлятися на їх розвиток.

Використання другої групи обмежене умовами кредитування, а також комерційними ризиками при реалізації проектів, на які органи влади не мають права, оскільки використовують засоби населення.

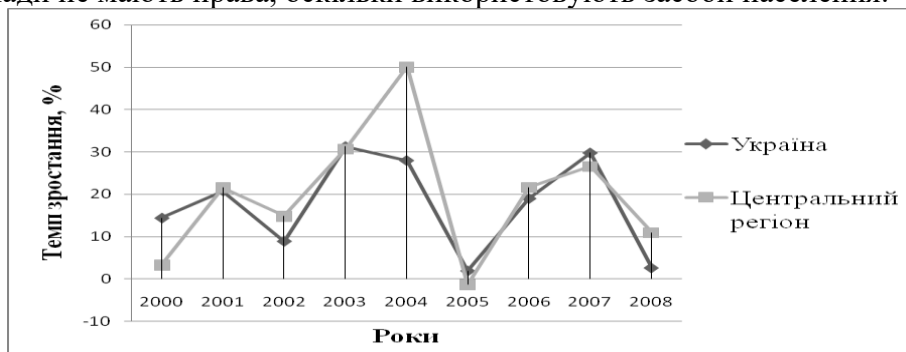


Рис. 2 Динаміка обсягу інвестицій в Україна та Центральному регіоні України.

Корпоративні кредити можливі під конкретний проект, при значній його значущості.

Як видно з перерахованих вище інвестиційних ресурсів, лише перша група для органів влади є можливістю прямого інвестування.



Використання цього ресурсу обмежене предметами ведення та повноваженнями органів управління, оскільки з точки зору предметів ведення основні задачі мають соціальний характер, а з точки зору повноважень, населення, яке є основним платником податків, не уповноважувало органи влади нести комерційні ризики при реалізації проектів.

Наступним обмеженням даної групи виступає обсяг засобів, які можна направити на інвестиції. Органи влади завжди мають незначні засоби на реалізацію подібних проектів. Тобто, проекти прямого інвестування повинні бути соціально орієнтовані та не мати високої ступені комерційних ризиків.

Але дане твердження не означає низьку ефективність проектів або їх низьку окупність. Так, проекти в області інженерної інфраструктури або в соціальній області можуть призвести до скорочення витрат на виробництво товарів та послуг та відповідно мати менший термін окупності та високу ефективність.

Існує і інша, не менш значуща роль прямих інвестиційних органів влади та управління. Це розвиток інфраструктури бізнесу на території даного регіону. Дані вкладення повністю відповідають соціальній направленості органів влади та управління, та при цьому ризик таких вкладень мінімальний. Ця група вкладень важлива, оскільки подібні вкладення напряму впливають на формування сприятливих умов для бізнесу на даній території, підвищення конкурентоспроможності території у боротьбі за залучення інвестицій.

Інвестиційні проекти повинні реалізовуватись у вигляді територіальних інвестиційних програм. Пакет програм є однією з основних частин плану діяльності органів влади та управління даної території.

Сама по собі програма дій повинна включати три основні блоки, які згруповані по видам та характеристикам управлінської діяльності:

1. Програма прямого інвестування. Включає територіальні інвестиційні проекти.
2. Програма зовнішнього інвестування. Включає проекти, які реалізуються іншими власниками на даній території. Орган влади та управління здійснює координацію їх діяльності в інтересах населення регіону.
3. Соціальні інвестиційні проекти. Проекти некомерційного призначення, які здійснюються за рахунок бюджетних засобів та не ставлять за ціль отримання прибутку.

Як видно з даного переліку, всі три види потребують різних видів управлінських взаємодій. В першому випадку – це програми індикативного інвестиційного управління, в основному через створення відповідної інфраструктури. У другому випадку повинна

бути здійснена координація діяльності інших господарюючих суб'єктів. В третьому випадку основним методом управління виступає адміністрування мережею закладів.

Необхідно, щоб пошук основних напрямків інвестиційної політики був пов'язаний і з фінансовим плануванням, і з процесом управління власністю, оскільки саме при формуванні інвестиційної політики відбувається взаємозв'язок всіх ресурсів території. Всі ці управлінські взаємодії формують сприятливий інвестиційний клімат та накопичують інвестиційний потенціал регіону.

Основні напрямки створення сприятливого інвестиційного клімату: удосконалення законодавчої та інформаційно-правової бази; реформування банківської системи; удосконалення корпоративного управління; зниження адміністративних перешкод та де бюрократизація економіки; розвиток ринку капіталів.

Особливості інвестиційної політики в процесі реструктуризації економіки пов'язані у великій мірі не зі створенням нових виробництв, а з можливістю застосування вже існуючих галузей ат окремих підприємств до реалій та потребам ринку.

Динаміка після кризового розвитку регіональної економіки сильно відрізняється як по напрямку вектору розвитку, так і по кількісним показникам – валовим та питомим. В Центральному регіоні розробляється свій стратегічний сценарій розвитку. Роль та значення економіко-математичних моделей в аналізі та прогнозуванні регіональної економіки на сьогоднішній день є вагомими. В методології управління вони зайняли своє місце – як консультуючі системи підтримки для прийняття оптимальних управлінських рішень різними регіональними органами.

Розробка комплексу моделей управління регіональними інвестиційними процесами представляє собою трудомістку задачу на всіх стадіях: теоретичного моделювання, інформаційного забезпечення, експериментування та впровадження в управлінську діяльність.

Комплекс моделей розвитку інвестиційного клімату регіону можна представити у вигляді трьохрівневої багато блочної системи, блоки якої взаємопов'язані інформаційно та динамічно. Окремі блоки можуть розроблятися та використовуватися в регіональному стратегічному плануванні локально як консультаційна ланка.

Блок I рівня – агреговані моделі, що аналізують регіональні особливості в динаміці за кілька років, які призначені для перспективного (стратегічного) планування.

Блок II рівня – внутрішньо регіональні моделі в розрізі муніципальних утворень та виробничо-територіальних утворень. При розробці моделей можуть застосовуватися як агреговані показники, так



і деталізовані – для унікальних об'єктів. Призначення моделей – середньострокове планування з переходом у поточне.

Блок III рівня – моделі управління адаптацією господарюючих суб'єктів до ринкових процесів у специфічних регіональних умовах. Моделі розробляються як типові, які мають методичне призначення у середньостроковому та поточному плануванні.

### **ВИСНОВКИ**

Інвестиційна привабливість регіону – це основа, базис позитивного після кризового розвитку. Вона складається під впливом багатьох факторів, деякі з них мають зовнішньоекономічний характер, як об'єктивний (законодавча база, так і суб'єктивний (політичний простір). Прогнозування розвитку інвестиційного клімату регіону може бути на оптимізаційних моделях з використанням ймовірнісних параметрів. Комплекс моделей повинен бути інформаційно та методично взаємопов'язаний з частковими моделями. Інвестиційна привабливість Центрального регіону України пов'язана з розв'язком проблеми галузевої реструктуризації: вибору напрямків переходу від моно- до багато індустріального розвитку, диверсифікації промислового та фінансового капіталу в сторону аграрного виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

Аналіз особливостей Центрального регіону України показує, що політика регіональних органів управління у напрямку подолання наслідків кризи та подальшого розвитку економіки регіону повинна базуватися на оптимальному управлінні інвестиційними процесами, покращенні інвестиційного клімату, підвищенні інвестиційної привабливості бізнес-середовища як джерела робочих місць та покращення соціально-економічного стану населення.

### **SUMMARY**

*Grounded substantive provisions of conception of complex design of development of investment climate of region. Investment potential of the Central region of Ukraine is analysed. Selection basic elements of the system of factors of stabilizing and growth of regional economy. Three even case of region an investment climate frames are developed at the terms of integration development.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Управління інвестиціями на підприємстві / [Козаченко Г.В., Антіпов О.М., Ляшенко О.М., Дібніс Г.І.] - К.: Лібра, 2007. - 368 с.
2. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки / Кириленко В.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 225 с.
3. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України / Павленко І.А. – К.: КНЕУ, 2007. – 242 с.
4. Тумусоф Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. / Тумусоф Ф.С. – М.: Экономика, 2006. – 272 с.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. / Кейнс Дж. - М.: Прогрессе, 2008. -498 с.
6. [www.stat.gov.ua](http://www.stat.gov.ua) – Держкомстат України.



# СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 637.5 : 342.393

*Драган О.І., д.е.н., доцент,  
професор кафедри менеджменту  
Національний університет харчових технологій*

## КОРПОРАТИВНІ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У М'ЯСНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

*Обґрунтовано доцільність формування корпоративного об'єднання підприємств у м'ясній промисловості у сучасних умовах функціонування галузі для забезпечення конкурентоспроможності м'ясної продукції на вітчизняному ринку.*

*Ключові слова: корпоративне об'єднання підприємств, м'ясна промисловість, стратегія, інноваційний розвиток, концепція, якість, асоціація.*

### ВСТУП

Сучасні умови функціонування підприємств відрізняють тим, що світова та вітчизняна економіка формують нову парадигму розвитку, складовими якої є зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу і новими технологіями, розвиток економіки знань, посилення соціальної спрямованості нових технологій, глобальний характер створення та використання результатів наукових досліджень та розробок. Наукові дослідження в цьому напрямі призвели до необхідності створення або оновлення організаційних структур, зайнятих виробництвом і подальшою реалізацією наукових знань і технологій, малих, середніх і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків, технополісів тощо. Як свідчить практика розвитку найбільш успішних підприємств й економічних систем, сучасною формою економічного росту є така організаційна форма, як кластер [1, с.325].

Основоположником теорії кластерного розвитку є М. Портер, який вивчав дану проблему на основі дослідження конкурентних позицій понад 100 галузей різних країн. М. Портер вважає, що жодна національна галузь не може досягти конкурентоспроможності ні на зовнішньому, ні на внутрішньому ринку без виникнення та зміцнення низки підтримуючих та супутніх галузей, які утворюють систему, визначену в його теорії як *кластер* [2, с.221].

*Кластер* – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних підприємств різних галузей, а також залежних від діяльності організацій (освітні заклади, наукові інститути, рекламні агенції, галузеві журнали, торговельні установи),





які справляють величезний прогресивний вплив на економічний розвиток країни та є новим способом структурування економіки, організації теорії і практики економічного розвитку [2, с.207].

Як зазначав С.І. Соколенко у праці «Кластери в глобальній економіці» «головна сутність кластерної концепції полягає в забезпеченні виробничо-комерційної діяльності й удосконаленні ділових і особистих взаємовідносин, що, як очікується, мають набути характеру органічно взаємозалежного і нерозривного ділового співробітництва» [3, с.605].

Сучасний кластер – це добровільне об'єднання підприємств, необов'язково однієї галузі, але пов'язаних між собою технологічно і економічно для вироблення конкурентоспроможної продукції [4, с.10].

О.В. Горняк пропонує визначати кластери як «сукупність підприємств та невиробничих організацій, що виникла природним шляхом або за допомогою цілеспрямованих дій, виходячи з об'єктивних зв'язків між ними, і спрямована на досягнення нових конкурентних переваг для кожного з учасників» [5, с.159].

Учасники кластерів отримують конкурентні переваги внаслідок окремих аспектів колективної діяльності, таких як взаємний доступ до сировини, інвестиційних та людських ресурсів, а також свідоме спільне використання інтелектуальних ресурсів та обмін інформацією.

*Концепція кластерів* базується на більш широкому, більш динамічному баченні процесу конкуренції між підприємствами та регіонами на підставі зростання продуктивності використання ресурсів. Вона вважає, що взаємозв'язки та обмін у кластері сильніше впливають на зростання продуктивності, ніж масштаби діяльності окремих підприємств. Всі кластери є пріоритетними, і всі вони є потенціалом щодо підвищення добробуту нації. Державні та приватні інвестиції, що направляються на покращення умов функціонування кластера, приносять користь одразу багатьом підприємствам [2, с.205–255].

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Досвід США, Японії, Німеччини, Польщі, Румунії, Росії свідчить, що створення потужних корпорацій, холдингів, концернів забезпечує інтеграцію науки і виробництва, а також взаємодію міжгалузевих об'єднань в умовах динамічного ринку. Тому, актуальним питанням є обґрунтування доцільності формування корпоративного об'єднання підприємств, на прикладі конкретної галузі, – м'ясної промисловості у сучасних умовах функціонування для забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Огляд сучасних організаційних форм щодо створення корпоративних об'єднань у м'ясній промисловості, які забезпечують тісний інтеграційний зв'язок для виконання партнерських зобов'язань, здійснюється таким чином: *на базі цілісного майнового комплексу* (наприклад, ВАТ «Бершадський птахокомбінат»); *створення холдингів* (наприклад, ВАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат»); *створення корпорацій* (наприклад, ЗАТ «Корпорація «Термінал» (Баришевський район Київської області), до складу якого входить 13 юридичних осіб – незалежних підприємств); *створення концерну* (наприклад, ВАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»); *створення асоціації* (наприклад, Національна асоціація виробників м'яса і м'ясовиробників «Укрм'ясо» до складу якого входить 64 юридичні особи – незалежні підприємства). Асоціація проводить єдину технічну та економічну політику, спрямовану на розвиток підприємств галузі. За участю науково-дослідних, проектних та інших організацій відпрацьовує та подає у відповідні державні організації пропозиції з цих питань. Рекомендує підприємствам напрямки вирішення цих питань та за їх дорученням здійснює фінансування загальногалузевих проблем щодо розробки нових технологій та обладнання в межах інноваційного фонду учасників асоціації. Водночас учасники асоціації зберігають господарську самостійність і права юридичної особи. Асоціація не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність її учасників. У 2002 року на базі ВАТ «Кримм'ясо» створено Асоціацію виробників м'яса і м'ясопродуктів Криму, в яку увійшли понад 40 підприємств автономії, а також фахівці з м'ясопереробки, ветеринарії, санітарії і стандартизації. Завдання асоціації – координація технічних, технологічних, зовнішньоекономічних питань без втручання у виробничо-комерційну діяльність підприємств. У плані роботи асоціації – проведення семінарів; надання консультативної допомоги у виборі технологій, спецій, домішок, обладнання, тари, пакування продукції; підбір і розповсюдження нормативно-технічної документації тощо [6, с.31].

Огляд існуючих організаційних форм дозволяє зробити висновок, що корпоративне об'єднання підприємств є найбільш доцільною формою організації бізнесу в умовах м'ясної промисловості, тому що особливого значення набуває регіонально-галузевий підхід до управління розвитком економіки, її галузей, у тому числі і м'ясної, який базується на врахуванні важливої ролі чинників регіону. Такий підхід є виправданим саме для підприємств м'ясної промисловості, розвиток і розміщення якої спрямовано на розв'язання найважливіших завдань: раціональне використання сировинних ресурсів певного регіону та забезпечення населення м'ясними продуктами; виконання



Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [7]. Крім цього, вдосконалення територіальної організації є важливою проблемою управління розвитком м'ясної промисловості як складової господарського комплексу території, розв'язання якої дозволяє отримати значний економічний ефект на галузевому, регіональному і загальнодержавному рівнях. Основні чинники для розміщення підприємств м'ясної промисловості: соціально-економічні, екологічні, науково-технічні, наявність сировинних ресурсів, розвиток тваринництва, економічна кон'юнктура регіону, його спеціалізація, природно-ресурсний потенціал тощо.

Головним чинником територіальної організації підприємств залишається наявність сировинної бази, тому що виробництво м'ясної продукції є матеріаломістким. Майже 80 % витрат у складі собівартості продукції – це витрати на придбання і переробку сировини і матеріалів. І ті підприємства, які укладають контракти з підприємствами сільського господарства на постачання сировини на довгостроковий період, отримують конкурентну перевагу над іншими виробниками. Отже, на підставі визначених концептуальних засад розроблення стратегії розвитку підприємств м'ясної промисловості України в умовах конкурентного середовища, основою її стратегічного розвитку має стати широке застосування кластерного підходу. Основною тенденцією розвитку на перспективу має стати формування корпоративних об'єднань підприємств на базі підприємств-лідерів – великих підприємств м'ясної галузі (м'ясокомбінатів) та їх конкурентного оточення із середніх та малих підприємств галузі, сільськогосподарських підприємств і мережі торгівлі та інших споріднених або підтримуючих підприємств, регіональний ринок оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією.

У березні 2007 року Верховною Радою зареєстрований Законопроект «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції», в якому пропонується створити 5-6 центрів оптової торгівлі в Україні [7]. Подібні оптові ринки сільськогосподарської продукції створені в Аргентині, Австралії, Австрії, Бельгії, Боснії, Бразилії, Болгарії, Канаді, Китаї, Росії, США та в інших країнах. У Польщі на оптових ринках формуються оптові партії продукції, які закупають роздрібні торговці. Це ліквідує у ланцюгу оптових посередників. Дані ринки оснащені холодильними камерами, складськими приміщеннями з регульованою температурою, при їх створенні залучаються приватні інвестори до побудови інфраструктури. Оптові ринки вписуються у корпоративне об'єднання підприємств, тому що підприємства можуть закупати сільськогосподарську продукцію, а також бути інвесторами. Корпоративне об'єднання підприємств повинно створюватися на рівні регіону:

по-перше, при проектуванні підприємств м'ясної промисловості враховувався регіональний фактор – спеціалізація даного регіону, наприклад, розвиток тваринництва;

по-друге, суттєве зниження транспортних витрат на постачання сировини, матеріалів, готової продукції; по-третє, корпоративне об'єднання підприємств буде сприяти розвитку всього регіону, забезпечувати робочими місцями, сплачувати місцеві податки і, взагалі, брати участь у суспільному житті мешканців регіону.

Модель корпоративного об'єднання підприємств на рівні регіону являє собою нове бачення ролі підприємств, які характеризуються здатністю посилювати взаємні конкурентні переваги. Розгалуженість інтеграційних та диверсифікаційних зв'язків у межах м'ясної промисловості дозволяє стверджувати, що вона відповідає вимогам створення «корпоративного об'єднання підприємств». Високий рівень довіри між учасниками корпоративного об'єднання підприємств дозволяє знизити вартість господарських операцій, що здійснюються між партнерами.

Корпоративне об'єднання підприємств м'ясної промисловості має забезпечувати наступні стратегічні пріоритети, які будуть формувати високий рівень конкурентоспроможності підприємств:

- впровадження ресурсозберігаючих технологій та інновацій;
- комплексне перероблення сільськогосподарської сировини та збільшення обсягів виробництва продукції із завершеним технологічним циклом;
- впровадження міжнародних стандартів з менеджменту;
- підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку й утримання та завоювання нових зовнішніх ринків збуту;
- зниження рівня монополізації товарних ринків;
- реструктуризація підприємств галузі;
- оновлення техніко-технологічного рівня розвитку підприємств.

Визначення складових частин корпоративного об'єднання підприємств у м'ясній промисловості базується на співпраці та взаємовигідних умовах великих підприємств (м'ясокомбінатів) з малими підприємствами галузі невеликої потужності, постачальниками сировини – підприємствами сільського господарства (агрофірми, ферми тощо), освітніми закладами, що забезпечують висококваліфікованим персоналом (професійно-технічне училище, яке випускає забійників худоби, обвалювальників, жилувальників м'яса; технікумів м'ясної промисловості – випускає молодших спеціалістів; Національний університет харчових технологій, який випускає технологів, механіків, економістів та інших спеціалістів для харчової промисловості, у тому числі і для м'ясної галузі), з торговельними мережами, що реалізують продукцію, з фінансово-кредитними установами щодо залучення



коштів для спільних інвестиційних проектів та з іншими підприємствами та організаціями.

Обов'язковою умовою повного використання конкурентних переваг АПК, на нашу думку, має стати здійснення адекватних інституційних реформ, які б позитивно позначилися на діяльності підприємств АПК і зумовили одержання відомого ефекту «корпоративного об'єднання підприємств». Основними формами співробітництва в умовах дефіциту сировинних ресурсів має стати закупівля підприємствами м'ясної галузі племінної худоби для підвищення ефективності виробництва постачальників, передача в лізинг сільськогосподарським підприємствам холодильного устаткування та забезпечення його обслуговування спеціальними підрозділами; перерахування частини прибутку на розвиток сировинної бази тощо.

Для підприємств м'ясної промисловості пріоритетне значення набуває вертикальна інтеграція в напрямку встановлення контролю за джерелами сировинних ресурсів (сільськогосподарських товаровиробників). Саме вертикальна інтеграція дозволяє переробним підприємствам вирішити проблему сировини, а сільськогосподарським підприємствам – збільшити частку у вартості кінцевого продукту, забезпечуючи таким чином цикл «виробництво – переробка – реалізація».

Розірвані зв'язки між підприємствами м'ясної промисловості і навчальними закладами, що здійснюють підготовку та навчання спеціалістів саме для цієї галузі. Якщо за радянські часи існувало поняття «молодий спеціаліст» і підприємство замовляло й опікувало молодих фахівців на підставі державного замовлення, то в умовах ринкової економіки, коли існує безробіття, а вищі навчальні заклади продовжують випускати групи спеціалістів за «престижними спеціальностями», існує невідповідність між потребами підприємств і можливостями навчальних закладів. Водночас на більшості малих підприємств галузі працюють керівниками та спеціалістами особи, які не мають галузевої вищої освіти. Дану невідповідність можна виправити, укладаючи відповідні контракти на навчання спеціалістів, в яких є потреба у підприємства та попит на ринку праці, наприклад, спеціалісти для підприємств-виробників м'яса птиці. Вищі навчальні заклади готують також і наукові кадри, що займаються розробленням нових технологій, нового сучасного обладнання, також удосконаленням існуючих технологій та техніки, нових методик у менеджменті, економіці, організації виробництва і праці, розробляють нові положення, інструкції, стандарти тощо. Усі інновації потребують апробації на підприємствах промисловості, відгуки практиків. У свою чергу, впровадження новітніх технологій, техніки та економічних інновацій забезпечують підприємствам галузі конкурентні

переваги, що різко виділяють їх від підприємств-конкурентів.

Проведення круглих столів, семінарів, конференцій з викладачами, науковцями та спеціалістами підприємств збагачують один одного сучасними і необхідними знаннями і допомагають вирішувати нагальні проблеми галузі, тим самим поліпшуючи всю виробничо-господарську діяльність та забезпечуючи підвищення ефективності виробництва. Інтеграція науки і виробництва надає великі можливості впровадженню інновацій у виробництво, забезпечує високий рівень обізнаності персоналу підприємства із сучасними розробками в будь-якій сфері діяльності, дозволяє вирішувати складні проблеми, які потребують не ординарних рішень і допомагають забезпеченню конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

Нині здійснюється вертикальна інтеграція підприємств м'ясної промисловості в напрямку створення розгалуженої мережі фірмової роздрібною торгівлі, яка дозволяє збільшити обсяги збуту за рахунок встановлення нижчих цін при застосуванні невисоких роздрібних націнок на продукцію, прискорення оборотності обігових коштів та зменшення дебіторської заборгованості.

Водночас необхідна цілеспрямована діяльність держави щодо створення таких передумов й мотивів, а якщо потрібно, а то і безпосередня діяльність з організації корпоративного об'єднання підприємств (асоціацій) у вигляді замкнених саморегулюючих систем на рівні кожного регіону України. Разом з тим державні і галузеві органи управління економікою повинні посилити увагу до стану конкурентних відносин, вивчення стану конкурентного середовища з урахуванням чинників його формування, розроблення та вжиття заходів щодо запобігання монополізації й стимулюванню конкуренції в галузі.

Ефективність корпоративної структури національного ринку доведена досвідом індустріальних економік США, Японії, Німеччини шляхом створення корпоративних об'єднань підприємств, здійснюється і трансформація постсоціалістичних економік Польщі, Чехії, Угорщини та ін. Одна із сфер, де Україна має потенційні конкурентні переваги, – це харчова промисловість, яка залишається стратегічно важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. І серйозні заходи реструктуризації підприємств харчової галузі, в тому числі і м'ясної, на нашу думку, могли б сприяти досягненню їх необхідної пропорційності, підвищенню ефективності.

У 2005 році прийнято Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», який визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної політики стимулювання розвитку регіонів і подолання депресивності територій, що свідчить про активізацію





роботи з нормативного забезпечення регіональної політики [121]. 21 липня 2006 року Постановою Кабінету Міністрів затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року, яка передбачає: підвищення конкурентоспроможності регіонів і зміцнення їх ресурсного потенціалу; забезпечення розвитку людських ресурсів; розвиток міжрегіонального співробітництва; створення інституційних умов для регіонального розвитку [121].

Підсумовуючи вищесказане вважаємо, що корпоративне об'єднання підприємств в оптимальному варіанті повинно являти собою сукупність підприємств, координація яких виходить за межі звичайних контрактів на ринку сировини та збуту при збереженні статусу підприємств як окремих господарчих суб'єктів з одночасним виділенням центрального підприємства-лідера. Отже, запропонована структура повинна являти собою м'яку форму інтеграції вертикально-інтегрованих підприємств з об'єднанням їх за асоціативним типом.

Таким чином, важливого значення набуває процедура створення корпоративного об'єднання підприємств. Дане формування, на нашу думку, потрібно створювати в 2 етапи.

Перший етап – це створення корпоративного об'єднання підприємств шляхом делегування підприємствами частини завдань і функцій, реалізація яких взаємовигідно об'єднати і передати в загальний колегіальний орган керівництва, наприклад, інтеграційна рада із представників кожного підприємства. Створюється інфраструктура управління, розробляється стратегія спільної діяльності. Для цього необхідно вирішити основне питання – розробити програму розвитку корпоративного об'єднання підприємств, яка буде включати перелік наступних питань: формування основних напрямків розвитку науково-технічної, виробничої, сировинної бази, технічного та технологічного переоснащення підприємств, спільних досліджень з інноваційної і науково-технічної діяльності; розроблення програми виробництва на довгострокову перспективу; розроблення стратегії маркетингу з визначенням напрямків розширення на ринках присутності підприємств інтегрованої структури; визначення обсягів і джерел фінансових ресурсів та інвестицій, необхідних для реалізації програми розвитку; визначення механізму взаємодії та співробітництва між підприємствами інтегрованої структури; визначення перспектив і механізмів розвитку соціальної і кадрової політики підприємств. Основним завданням першого етапу є розроблення конкурентної стратегії загального розвитку і механізмів її реалізації без зміни організаційно-правової форми підприємств. Це спрощує процедуру визначення оптимальних параметрів майбутнього виду корпоративного об'єднання з організаційно-правового погляду.



Другий етап – це визначення корпоративного об'єднання підприємств як структури з організаційно-правового погляду, що може прийняти форму корпорації, холдингу, концерну, асоціації, промислово-фінансової групи та іншого об'єднання підприємств. Для м'ясної промисловості, як свідчить досвід, самим вдалим є об'єднання незалежних підприємств за типом асоціації. Сьогодні підприємства мають різні організаційно-правові форми: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, приватні підприємства тощо. Об'єднання капіталів цих підприємств або виділення головного підприємства, або інша майнова реструктуризація – це ризикована і довготривала справа, на яку більшість членів інтегрованої структури не погодиться. Керівництво корпоративним об'єднанням підприємств повинна здійснювати Рада директорів підприємств, що входять до складу асоціації. На нашу думку, для спільної діяльності у галузевому кластері, згідно з Законом України «Про інститути спільного інвестування» від 15.03.2001 р. №2299-III, можна запропонувати створення пайового інвестиційного фонду. Пайовий інвестиційний фонд – це активи, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності [7].

Головний принцип діяльності асоціації – економічна доцільність прийняття стратегічних рішень для всієї інтегрованої структури в цілому. Крім того, члени асоціації можуть створювати спільні підприємства, якщо в них є економічна потреба. Об'єднання незалежних підприємств в асоціацію суттєво підвищує оперативність прийняття і виконання рішень за програмами і проектами розвитку. Важливим фактором є також значна привабливість асоціації незалежних підприємств для залучення нових членів-інвесторів. А інвестиції – це одна з умов успішного розвитку інтегрованої структури.

Положення, щодо утворення корпоративного об'єднання підприємств у м'ясній промисловості за типом асоціації, найкращим чином узгоджуються з принципами СОТ. Поряд з переходом на нові міжнародні узгоджені умови державного регулювання економічного розвитку, українська влада буде змушена відмовитися у своїй практиці від використання традиційних важелів економічної і, в першу чергу, промислової політики, а саме: можливості застосовувати пільги з податків, мита та інших платежів, списувати заборгованість підприємствам перед державою, адміністративно регулювати фінансові потоки тощо. Необхідно буде скасувати багато положень, закріплених в існуючих галузевих програмах, (зокрема, про регулювання ринків сільгосппродукції), які є несумісними з нормами СОТ.



## ВИСНОВКИ

Висновки на користь доцільності формування корпоративних об'єднань підприємств пропонується звести до таких положень:

1. Міжгалузєва структура підприємств м'ясної промисловості сама створює внутрішній попит на товари та послуги у своїх власних межах.
2. Дає можливості запускати інвестиційні проекти з великою економією грошових коштів, оскільки в межах структури ресурси можуть бути задіяні без їх попередньої оплати, в рахунок частки винагороди від реалізації проекту.
3. Співпраця малих, середніх та великих підприємств щодо надання можливостей користування виробничими лабораторіями, здійснення комплексної переробки сировини, системи сертифікації продукції та інших видів співробітництва.
4. В середині асоціації виникає можливість найкращим чином і максимально оперативно пристосовувати виробництво проміжної продукції до потреб виробництва кінцевої продукції, що сприятиме впровадженню інновацій у виробництво.
5. Корпоративне об'єднання підприємств дозволяє вирішувати нагальну проблему – це забезпечення сировиною за рахунок інтеграції з сільським господарством (агрофірми, ферми, забійні цехи) та співпрацею із заготівельними пунктами щодо вчасного і оперативного постачання худоби на підприємство.
6. Співробітництво із освітніми (професійно-технічними училищами, технікумами, вищими профільними навчальними закладами) та науково-дослідними закладами дозволяє інтегрувати науку у виробництво та отримати підприємству кваліфіковані кадри (робітників, спеціалістів). У свою чергу підприємства галузі створюють умови для ефективного оволодіння спеціальностями на підприємстві при проходженні виробничої практики на робочих місцях, стажування на посадах спеціалістів, керівників підрозділів.
7. Корпоративне об'єднання підприємств на рівні регіону створює можливості на майбутнє інтегрувати фінанси у виробництво, чому сприяє занесення у склад асоціації фінансових і кредитних структур, особливо власного банку. Таким чином досягаються вільний доступ до кредитних ресурсів, більша можливість застосування фінансових інструментів для оптимізації розподільчих відносин та управління ризиками, поліпшується фінансовий стан та підвищується ефективність діяльності підприємств.
8. Підсилюється соціальний захист працівників за рахунок можливостей створення додаткових соціальних фондів в межах асоціації.

Необхідно зазначити, що створення корпоративного об'єднання підприємств у м'ясній промисловості на рівні регіону, як структура незалежних підприємств – асоціація, відповідає поставленим завданням регіональної політики та здатне не тільки сприяти зростанню продуктивності своїх учасників, активізації інноваційної активності та забезпеченню їх конкурентоспроможності, але і самостійно вирішувати завдання реструктуризації підприємств, насичення ринку м'ясною продукцією та справляти мультиплікаційний ефект на інші кластери та регіон, в якому він розташований, підвищуючи ефективність економіки країни в цілому.

### **SUMMARY**

*The author of the article substantiates forming of corporate association of enterprises in meat industry in modern operating of industry conditions for providing of competitiveness of meat products at the domestic market.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [За ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. – К. : Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с. 2. Портер М. Конкуренція / Майкл Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с. 3. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці : монографія /С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с. 4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: [пер. с англ.] / Питер Друкер. – М. : Изд. дом. «Вильямс», 2000. – 272 с. 5. Горняк О. В. Формування регіональної промислової політики на основі кластерів / О. В. Горняк // Экономические инновации. – 2005. – № 22.– С. 158–163. 6. Каракулова Т. ОАО «Крыммясо»: новые перспективы и возможности для отечественных мясопереработчиков / Т. Каракулова // Мясной бизнес. – 2003. – № 3(11). – С. 30–31. 7. <http://www.zakon.rada.gov.ua>

**УДК: 338.22.01(312)**

**Чорна М.В., к.е.н, доцент, докторант**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

### **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

*Досліджено сучасні теорії управління та визначено їх особливості. Обґрунтовано можливість та доцільність їх застосування при розробці та прийнятті ефективних управлінських рішень в умовах значного різноманіття чинників зовнішнього середовища.*

**Ключові слова:** теорія управління, управління підприємством, концепція управління



## **ВСТУП**

Сучасний розвиток економічних систем різних рівнів вітчизняного та світового господарства характеризується посиленням глобалізаційних процесів та активізацією інтеграційних. Значний динамізм та невизначеність зовнішнього середовища бізнесу, розвиток науково-технічного прогресу на фоні постійного посилення конкуренції потребують нової методології управління. Це в свою чергу обумовлює активізацію розвитку різноманітних нових теорій управління. Їх детальний аналіз дозволить обрати ті, які сприятимуть прийняттю найкращих управлінських рішень в умовах значного різноманіття чинників зовнішнього середовища та можливих ситуацій.

Сучасна теорія менеджменту характеризується активним розвитком та застосуванням системного та ситуаційного підходів. Саме вони виступають підґрунтям для виникнення цілої низки сучасних теорій менеджменту. Детальний аналіз наукових публікацій щодо концептуальних питань управління [1-10] дозволив виділити найбільш значимі концепції – теорію соціальних систем, систему теорій «7-S», теорію «Z», концепцію управління по цілям, теорію управління за результатами, теорію «сприятливих можливостей», концепцію управління ефективністю роботи тощо.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Метою даної статі є визначення особливостей сучасних теорій управління з позиції можливості їх застосування вітчизняними підприємствами. Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі завдання – досліджено існуючі сучасні теорії управління, узагальнено їх характерні особливості та визначено особливості різних концепцій управління організаціями.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Базуючись на засадах системного підходу та загальної теорії систем відомі дослідники, серед яких особливе місце займає І. Ансофф [2], обґрунтували «теорію соціальних систем». Згідно з цією теорією підприємство розглядається як система, що трансформує сукупність вхідних ресурсів, вкладених у виробництво – сировини, засобів праці, людей, на вихідні – товари і послуги; й при цьому в силу своєї відкритості має тенденцію пристосовуватися до динамічного зовнішнього середовища. Відповідно до цієї теорії успіх діяльності організації в першу чергу залежить саме від зовнішнього оточення. Головною ідеєю теорії соціальних систем є така – жодна дія не починається окремо від інших, кожне рішення має наслідки для всієї системи. Звідти витікає, що порушення функціонування в одній частині системи викликає труднощі в інших її частинах.

Детальніше підійшли до цього питання американські дослідники Т. Пітерс, Р. Уотермен та ін., які розробили концепцію «7-S» [3]. Серед основних елементів, які формують ефективну організацію науковці виділили сім взаємозалежних складових, що починаються з букви «С» – стратегію, структуру, системи і процедури, стиль управління, спроможність або кваліфікацію персоналу (корпоративна сила), співробітники (люди), спільні цінності (культура). При цьому довели, що зміна будь-якої з зазначених складових виводить організацію зі стану рівноваги. Для того, щоб сформуванню новий ефективний стан необхідно відповідна зміна інших (шести) елементів. На основі запропонованої системної концепції «7-S» Т. Пітерс та Р. Уотермен сформулювали вісім ознак ефективного управління, які є характерними для усіх успішних американських компаній:

- схильність до дій, яке сприяє експериментуванню та передбачає неформальне спілкування менеджерів з персоналом та впровадження політики відкритих дверей на усіх рівнях управління;
- наближеність до покупця – максимізація зусиль на найкраще обслуговування покупця;
- автономія та підприємництво – передбачає стимулювання виховання лідерів та інноваторів;
- продуктивність через людей – відношення до робітників як до особистостей та членів однієї команди;
- участь у діяльності завдяки корпоративним цінностям – корпоративні цінності мають підтримуватися всіма учасниками;
- постійний шлях до об'єднання – об'єднання диверсифікованого виробництва навколо стратегічних цілей компанії;
- проста форма та невеликий управлінський персонал;
- властивість одночасно централізації та децентралізації – централізація відносно ключових цінностей та автономія в інших складових [3].

Ґрунтуючись на вивченні основних засад теорії мотивації Д. МакГрегора (теорія «Х» і «Z») [4] та японського досвіду менеджменту У. Оучі обґрунтував теорію «Z», за якою людина ставиться в основу будь-якої організації та забезпечує успіх її функціонування [5]. Науковець сформулював основні положення та правила управління людьми за допомогою яких можна забезпечити ефективну роботу організації. Суть даної теорії зводиться до наявності обов'язкової сукупності певних вимог до роботи з персоналом, а саме: довічний найом персоналу, колективне прийняття рішень, індивідуальна відповідність за результати діяльності, повільне оцінювання кадрів і регулярне їх просування на посаді, неформальний



контроль на основі чітких і формалізованих методів, неспеціалізована кар'єра службовців, всебічна турбота про працівників із боку керівництва.

Наступна з виділених теорій – концепція управління по цілям, засновником якої вважається визнаний фахівець в галузі управління П.Друкер. Він стверджує, що управління починається з постановки цілей, а потім визначення функцій і формування процесів [6]. Базовою ідеєю управління за результатами є визначення кінцевих і проміжних результатів та роз'яснення кожному працівникові зміст його праці в тій чи іншій конкретній ситуації. Особливість полягає в тому, що кожен працівник працює без примусу, орієнтуючи свою діяльність на одержання конкретного результату згідно ситуації.

Досить цікавою є теорія «сприятливих можливостей», запропонована також П.Друкером в роботі «Ефективне управління підприємством» [7]. В якості основних постулатів цієї концепції можна виділити наступні.

1. Ні результати, ні ресурси не існують всередині бізнесу, а лише поза його межами. В межах бізнесу не існує центрів прибутку, там є лише центри витрат. Будь-яка бізнес-діяльність – чи то сфера торгівлі, інжиніринг, виробництво або бух облік, споживає конкретні зусилля, а тому, несе витрати. Співвідношення цих зусиль та результатів покаже майбутнє. Таким чином, результати визначаються тим, що знаходиться за межами бізнесу, – споживачем, покупцем при ринковій економіці або органами політичної влади в умовах контролюємої економіки. За межами бізнесу завжди знаходиться хтось, хто вирішує, чи приведуть зусилля бізнесу до реальних економічних результатів або перетворяться у «відходи» [7,с.11].
2. Результати досягаються завдяки використанню сприятливих можливостей, а не за рахунок розв'язання проблем. Усуваючи проблеми можна сподіватися лише на відтворення звичного порядку речей, а в кращому випадку можна розраховувати на усунення обмежень, які заважають бізнесу досягати більш високих результатів. Але самі по собі результати – це завжди підсумок правильного та ефективного використання сприятливих можливостей.
3. Для забезпечення реальних результатів, ресурси необхідно розподіляти на експлуатацію сприятливий можливостей, а не на розв'язання проблем.
4. Економічні результати – наслідки лідерства, а не простої компетентності.
5. Лідерська позиція завжди скороминуча та короткострокова.
6. Усе існуюче з часом застаріває.



7. Існуючі ресурси, як правило, неправильно розподіляються.
8. Концентрація – ключ до реальних економічних результатів.

На наш погляд, розглянута концепція дуже приваблива для застосування в процесі формування та прийняття управлінських рішень. Вона дозволить по новому підійти до вирішення складних завдань та підвищити конкурентостійкість підприємства завдяки випередженню основних конкурентів, які використовують традиційні підходи до управління спрямовуючи свої зусилля на розв'язання виниклих проблем.

Наступна досить оригінальна теорія – концепція управління робіт, яку асоціюють з розробками таких відомих вчених-економістів як Флетчер, М. Армстронг, А. Барон та ін. Дана концепція пов'язана зі створенням єдиного бачення цілей та завдань організації для того, щоб кожен співробітник розумів та усвідомлював свою роль в її досягненні. Як зазначають М. Армстронг та А. Барон управління ефективністю роботи – це стратегічний та інтегрований підхід до забезпечення успіху організації шляхом підвищення якості праці її співробітників та розширення можливостей груп та окремих робітників. Управління ефективністю робіт є по-перше, стратегічним, по-друге, інтегрованим у чотирьох напрямках [8, с.5]:

- 1) вертикальна інтеграція – об'єднання або поєднання цілей організації, групи або окремої людини;
- 2) функціональна інтеграція – поєднання функціональних стратегій в різних частинах організації;
- 3) інтеграція людських ресурсів – поєднання різних аспектів управлінні людськими ресурсами особливо в області розвитку організації та винагороди людських ресурсів з метою досягнення логічного підходу до управління людськими ресурсами;
- 4) інтеграція індивідуальних споживачів з вимогами (потребами) організації (наскільки це можливо).

По-третє, пов'язаним з підвищенням ефективності роботи з метою ефективної роботи організації, команди та окремої людини: ефективність роботи має відношення не тільки до того, що треба досягти, але й до того, як це досягається.

По-четверте, пов'язаним з розвитком, яке можливо, є найважливішою функцією управління ефективністю робіт. З цієї позиції підвищити ефективність робіт за відсутністю ефективного процесу постійного розвитку неможливо.

Виходячи з самої концепції в оптимальному варіанті управління ефективністю робіт містить в собі задоволення потреб та очікувань усіх зацікавлених осіб організації – власників, керівництва, співробітників, клієнтів, постачальників, тощо.

Слід відзначити, що не дивлячись на значну привабливість





розглянутої теорії існують певні труднощі при її застосуванні в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Самі ж автори підкреслюють, що «...не існує єдиного правильного способу «здійснювати» управління ефективністю роботи. Воно має бути скоректовано у відповідності до обставин та потреб організації, а здійснювати управління процесом слід пластично, ураховуючи потреби людей» [8, с.46].

Крім розглянутих концепцій в сучасній теорії управління існує кілька основних напрямків – американський стиль управління, японський та європейський. Їхні особливості обумовлені самою сутністю, розвитком та системою цінностей західної та східної культур, національним менталітетом. Характерні особливості цих моделей управління проявляються в управлінні персоналом та трудовими ресурсами, збутом та фінансами.

Як зазначають відомі дослідники сучасних стилів управління британський науковець К.Терлі та шведський вчений Х.Вірденіус [9] теорія американського менеджменту заснована на таких основних соціально-культурних складових:

- науковий менеджмент, сутність якого проявляється у систематичних зусиллях спрямованих менеджментом організації на підвищення ефективності самого процесу виробництва;
- класична теорія менеджменту, згідно з якою відбувається визначення розподіл функціональних ролей та обов'язків персоналу організації на базі специфіки відповідальності і повноважень, які обумовлені виконанням певних робіт (обов'язків);
- індивідуалізм, який ставиться в край кута саме індивідуальні характеристики менеджерів, які мають власну думку, певні інтереси щодо особистих потреб;
- формування системи людських відносин та розробка виробничих норм для робочих груп, що сприяє досягненню цілей організації;
- застосування ситуаційного менеджменту, що обумовлено прагненням організацій розробити таку організаційну політику та структуру, які відповідають вимогам зовнішнього середовища;
- планування організаційних змін, що обумовлено необхідністю спрямованих на зміну структури та культури організаційних систем систематичних впливів;
- вибір стратегічного менеджменту, який передбачає необхідність розробки спрямованих на досягнення задовільних позицій на ринку основних стратегій бізнесу, що викликає необхідність формування адекватних організаційних структур, які відповідають основним стратегіям [9]

Коротко сутність американської моделі управління можна визначити так: успіх фірми залежить в першу чергу від внутрішніх

факторів – раціональної організації виробництва, зниження витрат за рахунок визначення внутрішньовиробничих резервів продуктивності праці, ефективного використання усіх ресурсів. При цьому цілі та завдання вважаються заданими та стабільними протягом тривалого періоду часу, а основною стратегією є безперервне зростання та поглиблення спеціалізації виробництва [1]. Основним недоліком розглянутої моделі є припущення значущості зовнішніх чинників, роль яких на сьогодні все зростає внаслідок значних динамічних змін як зовнішнього середовища бізнесу, так і активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів в цілому в світі.

Японська школа менеджменту значно відрізняється від американської. Система управління японських організацій базується на обранні на певний період стратегії довгострокових цілей. До основних особливостей японського стилю управління відносять такі.

По-перше, порівняно із західними фірмами, японська організаційна культура, що використовується в якості провідного елемента управління, заснована на більшій довірі, більшій витонченості та більшій інтимності робочих взаємин. Тобто японські робітники та менеджери довіряють своїм керівникам значно більше, ніж їхні західні колеги. Це важливий ключ до продуктивності та зростання.

По-друге, для японських менеджерів бути успішними означає дивитися у майбутнє на більш тривалий період, а для американських успіхом може бути якась певна підсумкова цифра наприкінці наприклад поточного кварталу, навіть якщо вона є причиною втрат в інших підрозділах.

По-третє, японські менеджери готові йти на жертви, якщо це дасть змогу збільшити загальний прибуток фірми, сподіваючись одержати компенсацію в майбутньому.

По-четверте, рівень заробітної плати японських менеджерів безпосередньо залежить від загальної продуктивності організації, а не від її окремого підрозділу як у американських.

По-п'яте, наявність системи довічного найму працівників при забезпеченні можливостей кар'єрного зростання лише усередині певної системи (організації) [5].

Таким чином, у якості безперечного надбання японської системи менеджменту можна визначити ефективне формування робочих взаємин та жорстку залежність заробітної плати від кінцевих результатів усієї організації при пріоритетності забезпечення досягнення довгострокових цілей.

Сучасні дослідники К.Терлі, Х. Блум та ін. [9, 10] окремо виділяють європейську модель управління. Практично усі науковці підкреслюють наявність значного розмаїття теоретичних поглядів та



практики менеджменту на європейському континенті, але при цьому виділяють її характерні риси обумовлені європейськими соціально-культурними цінностями. Так К.Терлі та Х.Вірденіус до основних ознак цієї моделі відносять:

- потребу в науковому й раціональному обґрунтуванні управлінських рішень;
- необхідність розробки специфічних і прагматичних стратегій, адекватним конкретним ситуаціям, жорстка деідеологізація процесу прийняття управлінських рішень;
- потреба в емоційній участі під час виконання робіт за власною ініціативою;
- необхідність широкого використання управлінського та технічного досвіду для оцінювання результатів діяльності;
- потреба у прийнятті «плюралістичної» точки зору на підприємництво, яка передбачає необхідність досягнення цілей організації та демократичний процес прийняття рішень;
- необхідність творчого спільного навчання, саморозвиток персоналу як невід’ємний процес трудового життя організації [9].

Х. Блум, Р. Калори та П. Вут [10] вважають, що європейська модель управління ще перебуває в постійному розвитку, а у якості основних виділяють такі її характеристики.

По-перше, управління міжнародним різноманіттям. Вище керівництво великих європейських компаній позиціонують себе як частину суспільства та з цієї позиції вони: беруть на себе соціальну відповідальність за свої дії; ставляться до прибутку як до однієї з багатьох цілей фірми; управлінські та інвестиційні рішення приймають з урахуванням їх довгострокових наслідків.

По-друге, притаманність численних внутрішніх переговорів між різними ієрархічними рівнями компанії.

По-третє, орієнтування на потреби людини: прогрес має служити людині, а не навпаки.

На наш погляд, значним недоліком європейської моделі управління є ускладнення структури організації, що призводить на значної кількості внутрішніх переговорів та знижує ефективність прийняття, особливо реалізації управлінських рішень.

Таким чином кожен з розглянутих стилів управління має свої характерні особливості, які можуть, у разі необхідності, застосовуватися у будь-якій вітчизняній організації.

## **ВИСНОВКИ**

Проведене теоретичне дослідження сучасних концепцій та моделей управління дозволяє зробити такі висновки:

- розглянуті концепції та теорії трактують управління з різних позицій, які, по-перше, базуються на системному та/або ситуаційному підходах; по-друге, акцентують увагу в першу чергу на певних конкретних аспектах – цілях, результатах, успіху, сприятливих можливостях тощо; по-третє, визначають пріоритетність соціальної або економічної складової; по-четверте, ураховують систему цінностей певної культури (американської, європейської, японської тощо);
- кожна з концепцій (теорій) відтворює суб'єктивне бачення ефективного управління конкретного розробника або групи розробників, яке базується на значному обсягу як теоретичних знань, так і практичних навичок, сформованих в результаті довгострокових науково-прикладних досліджень в галузі менеджменту.

Таким чином, для ефективного управління сучасними вітчизняними підприємствами не тільки можливо, а й доцільно застосовувати певні елементи різних концепцій та стилів управління в залежності від об'єкту та мети управління. В подальших дослідженнях автор обґрунтує концепцію управління конкурентостійкістю підприємств в сучасних умовах розвитку економіки на базі використання конкретних ідей та елементів прогресивних теорій.

### **SUMMARY**

*The modern theories of management are explored and their features are certain. Possibility and expedience of their application at development and acceptance of effective administrative decisions in the conditions of variety of external factors are grounded.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Мартиненко, М.М. Основи менеджменту [Текст] : Підручник / М.М. Мартиненко. – К.: Каравала, 2008. – 496 с.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Питерс, Т. В поисках эффективного управления [Текст] / Т. Питерс, Р.В. Уотермен; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 296 с.
4. McGregor D. Leadership and Motivation, M.T., 1966
5. OUCHI W. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge, Addison-Wesley, 1981.
6. Друкер, П. Эффективность управления. Экономические задачи и оптимальные решения [Текст] / П. Друкер; пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
7. Друкер, П. Эффективное управление предприятием [Текст] / П. Друкер; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 224 с.: ил. – Парал. тит. англ.
8. Армстронг, М. Performance Management. Управление эффективностью работы [Текст] / М. Армстронг, А. Бэрон; пер. англ. – М.: Hippo Publishing, 2007. – 384 с.
9. Thurley K. and Wirdenius H. Towards European Management, Pitman, London, 1989.
10. Bloom H., Calori R. and Woot P. Euromenagement: A New Style for the Global Market, Koqen Page, London, 1994.



УДК 658

*Дубровська Є.В., аспірант  
Харківський державний технічний університет  
будівництва та архітектури*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КЕРОВАНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

*Проаналізовано концептуальну умову управління дебіторською заборгованістю як її керованість, проведено критичний аналіз поняття «керованість», що дало змогу представити авторське бачення поняття «керованість дебіторської заборгованості», сформульовано умови віднесення дебіторської заборгованості до керованого та некерованого стану.*

***Ключові слова:** керованість, некерована дебіторська заборгованість, керована дебіторська заборгованість.*

### ВСТУП

Незважаючи на позитивні зрушення в економіці протягом останніх років, у наслідок світової фінансової кризи багато підприємств України вже знаходяться на межі банкрутства або у найближчому майбутньому будуть охоплені кризовими явищами, що призведе до нестабільності ринкових відносин між суб'єктами господарювання, погіршення їхнього фінансового стану та платіжної дисципліни. За таких умов значної актуальності набувають питання ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Управління дебіторською заборгованістю – це одна з найбільш актуальних проблем багатьох українських підприємств, оскільки у підприємницькій діяльності некерована дебіторська заборгованість, як правило, є однією з причин кризового стану.

Аналіз останніх досліджень та публікацій в царині цієї проблематики свідчить про неоднозначність точок зору вчених щодо її розв'язання. До дослідження дефініції поняття «керованість» неодноразово у своїх працях зверталися та вчені та практики як Білоус О.Б., Пригожин А.І., Перетятко А.Ю., Афанасьєва Н.В., Рогожина В.Д. та Ридаки В.І. [1-4]. Дослідження та порівняння категорій «керованість» та «управління» знайшло відображення у працях [1; 5; 6]. Питанням розробки методологічних засад керованості, основних її показників приділяється значна увага в працях [6; 7].

Нажаль, не дивлячи на багатоаспектність управління дебіторською заборгованістю, більшість перелічених праць оминають увагою дослідження головної умови управління дебіторською заборгованістю як її керованості.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Враховуючи теоретичні надбання в питанні методології управління дебіторською заборгованістю, в статті ставиться за мету обґрунтування керованості дебіторської заборгованості.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зазначимо, що для управління є необхідним виконання певних умов, що формулюються як аксіоми, а саме [8, с.198]: наявність спостереження об'єкта управління; наявність керованості; наявність мети управління; свобода вибору передбачає можливість вибору керуючих впливів (рішень) з деякої множини альтернатив; наявність критерію (критеріїв) управління; наявність ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних тощо), які забезпечують реалізацію рішень, що прийняті.

Враховуючи вищезазначені умови, вважаємо за необхідне сконцентрувати увагу саме на керованості – другій умові управління, оскільки в основу побудови механізму управління дебіторською заборгованістю буде покладено критерій керованості дебіторської заборгованості. Але це вимагає розгляду такого поняття як «керованість», яке в науковій літературі розглядається в трьох аспектах: економічному, технічному та соціальному.

В області теорії управління не в повній мірі сформований понятійний апарат. Зокрема, терміни «управління» і «керованість» використовуються як синоніми, суміжні та майже тотожні поняття. Але управління та керованість тільки на перший погляд являють собою два простих, симетричних та майже ідентичних поняття, однак система управлінських рішень зосереджує в собі нескінчене різноманіття управлінських дій. Ці поняття близькі один до одного, але їх отождоження не представляється нам обґрунтованим.

В деяких випадках їх поєднання приводить до керованого стану, а в інших – до некерovanого, виходить, що управління є, а керованості – немає [1].

Спираючись на етимологію визначуваних понять і результати дослідження генезису теорії управління, вважаємо за необхідне дослідити дефініцію цих понять й тим самим провести їх розмежування.

В праці [1] зазначено, що управління – це динамічний процес щодо внесення змін у процес створення або додержання економічних правил і норм. За таких умов керованість вчений виражає: по – перше, в подібному динамічному процесі у вигляді реакції на ці правила та норми, по – друге, у характеристиці процесу коливань між виконанням/невиконанням нових правил і норм, по – третє, глибинність феномену керованості виявляється в знанні взаємозв'язку





суперечливих економічних інтересів.

Теорія ефективного управління не гарантує керованості в тривалому процесі. Також О.Б. Білоус, розглядаючи теорію керованості, акцентує увагу на тому, що управління – це вплив, а керованість – реагування [5]. Автор розглядає причинно-слідчий зв'язок управління та керованості розуміючи під впливом витрати, а під реагуванням результати. Тоді, сенс управління стає втраченим, якщо відсутня керованість. У такому випадку, підприємство несе витрати, але не досягає при цьому очікуваних результатів [5].

А.І. Пригожин керованість розглядає як здійснення управлінських рішень. Проблему керованості вчений досліджує як співвідношення двох підсистем: керуючої та керованої. Також автор під керованістю пропонує розуміти інтегральну характеристику ефективності управління. При цьому некерованість – це втрата контролю керуючої підсистеми над керованою [2].

Білоус О.Б. керованість розглядає як сукупність адекватного реагування на управлінську дію, що дозволяє будувати реалістичні плани та досягати мети в умовах динамічних змін економіки [6, с.13].

А.Ю. Перетятко зазначає, що керованість – це показник, що характеризує здатність керованого об'єкта позитивно реагувати на управлінський вплив [3, с.31].

В монографії Афанасьєва Н.В., Рогожина В.Д. та Ридаки В.І., поняття керованість роздається як здатність підсистеми управління перевести систему з поточного стану в встановлений в обмежений час та обмеженими ресурсами [4, с.49].

Узагальнюючи вищевказане, можна визначити керованість як здатність об'єкта управління позитивно та адекватно реагувати на вплив керуючої системи, тобто суб'єкта управління. Тоді некерованість, на противагу керованості, це негативна та неадекватна реакція об'єкта управління на вплив суб'єкта управління.

Але теоретичні поняття керованості, що вже існують не дають уявлення про керованість дебіторської заборгованості. Спираючись на етимологію ключових слів визначаючого поняття та результати дослідження генезису теорії управління дебіторською заборгованістю, нами запропоновано дефініцію поняття «керованість дебіторської заборгованості», під яким пропонуємо розуміти, здатність дебіторської заборгованості як об'єкта управління позитивно та адекватно реагувати на вплив керуючої системи, тобто суб'єкта управління, з метою досягнення бажаного стану, під якою можна розуміти можливість дебіторської заборгованості своєчасно бути конверсованою в грошові активи під впливом дієвих механізмів управління нею.

Ґрунтуючись на вищевказаній дефініції поняття «керованість



дебіторської заборгованості» вважаємо доцільним розкрити класифікацію дебіторської заборгованості в залежності від її керованості, яка передбачає її розподіл на керовану та некеровану.

До керованої дебіторської заборгованості автор пропонує віднести ту частину дебіторської заборгованості, управлінський вплив на яку дасть очікувані позитивні результати, при оптимальному використанні ресурсів.

До некерованої дебіторської заборгованості, на думку автора, слід віднести ту її частину, управлінський вплив на яку не дасть очікуваних результатів, при оптимальному використанні ресурсів.

Пропонуємо розглянути умови відповідно до яких дебіторська заборгованість може бути віднесена до керованої. Тобто це заборгованість, яка відповідає принаймні одній з нижчеперелічених умов: по-перше, що виникає в ході нормальної діяльності та потенційно може бути погашена протягом обумовлених термінів; по-друге, дебіторська заборгованість, що забезпечена відповідними гарантіями; по-третє, заборгованість, з незначним порушенням договірних умов; по-четверте, заборгованість щодо якої існує впевненість її погашення боржником.

Відповідно, розглянемо умови некерованості дебіторської заборгованості. Таким чином, некерована заборгованість: по-перше, не виникає в ході нормального операційного циклу або виникає в результаті порушення розрахункової та фінансової дисциплін, по-друге, заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником, по-третє, за якою минув строк позовної давності, по-четверте, заборгованість зі значним порушенням договірних умов.

Спираючись на основні складові методологічного апарату управління дебіторською заборгованістю схематично вищезазначене представимо наступним чином на рисунку 1.

Ступінь керованості визначається співвідношенням керованих та некерованих процесів у системі їх чутливості до керуючих впливів [4, с.49].

Керованість характеризується нормою керованості, ідея якої заснована на контролі над обмеженням об'єктів управління (сум дебіторської заборгованості), безпосередньо фінансовим менеджером.

У статті М.В. Рубцової зазначено, що жоден керівник не може безпосередньо контролювати більш ніж п'ять – шість об'єктів, робота яких взаємозалежна. Якщо кількість об'єктів управління збільшується арифметично, тоді одночасно відбувається геометричне зростання всіх можливих комбінацій зв'язків, що потребують уваги менеджера [7, с. 212].

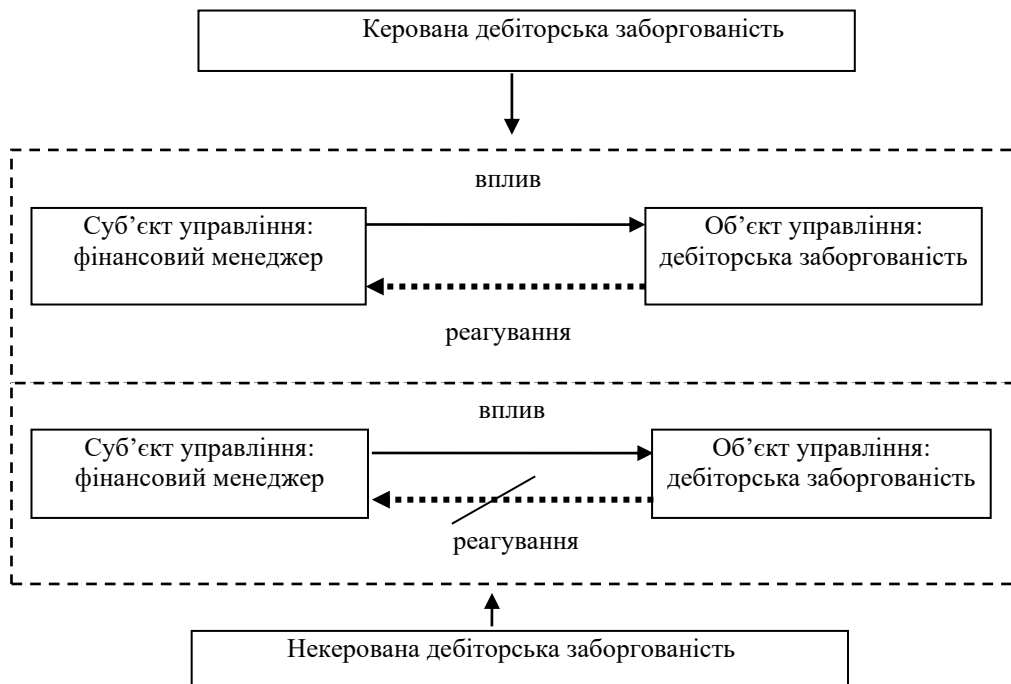


Рис. 1. Керована та некерована дебіторська заборгованість

Кількісно вимірити керованість можливо визначаючи норму некерованості на основі критерію здійснимості управлінських рішень.

Пригожин А.І., при дослідженні вищезазначеної пропозиції, виявив, що середній показник здійснимості управлінських рішень – 61,8%. Відповідно, 38,2% нездійснимості управлінських рішень – це показник некерованості [2, с.359]. В дисертаційному дослідженні А.Ю. Перетятко зазначено, що недостатня керованість виявляється: у труднощах визначення цілі та методів проведення певного заходу; у труднощах визначення дійсних наслідків проведення заходу; у труднощах визначення взаємозалежності окремих заходів; і, нарешті, - у дивній неефективності проведених заходів [3, с.26].

Але наш погляд, показник некерованості можна знизити шляхом контролю над якістю управлінських рішень та їх виконанням. Тому, вважаємо за необхідне дослідити основні причини, що впливають на некерованість дебіторської заборгованості.

Беручи за основу результати досліджень вчених, що вивчали проблеми керованості організацій, пропонуємо виявити основні фактори впливу на некерованість дебіторської заборгованості, які представимо на рисунку 2.

Виходячи з кількісного виміру керованості, вчені, що досліджують теорію керованості почали акцентувати увагу на межах керованості конкретних об'єктів, на її мірі, яку можливо досягти.



Рис. 2. Причини некерованості дебіторської заборгованості

На основі цього уявлення про керованість, науковці почали пов'язувати з керованістю в визначених межах. Однак, на наш погляд, межі керованості є межами лише для особи, що приймає рішення, для ізолюваного, окремо взятого суб'єкта, який сприймає дебіторів (суми дебіторської заборгованості) як об'єкт своєї управлінської діяльності.

## ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження запропоновано авторське бачення поняття керованість дебіторської заборгованості, сформульовано умови віднесення дебіторської заборгованості до керованого та некерованого стану.

Таким чином, результати дослідження керованості дебіторської заборгованості буде покладено в основу побудови механізму управління дебіторської заборгованості, яке знайде своє відображення у подальших дослідженнях.



## SUMMARY

*The conceptual condition of account receivable management as its controllability is investigated in article, the critical analysis of concept "controllability" that has given the chance to present author's vision of concept «controllability of account receivable» is carried out, reference conditions of account receivable to controllable and uncontrollable state are formulated.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Белоус А. Б. Методология управляемости строительной фирмы / А. Б. Белоус // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений – Электрон. журн. – М.: АТиСО, 2008. – № гос. регистрации 0420700008. – Режим доступа: <http://www.erej.ru/Articles/2008/Belous3.pdf>.
2. Пригожин А. И. Управляемость организации / Прикладная социология и менеджмент: Хрестоматия / Сост.и науч. ред. А. И. Кравченко. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 512 с.
3. Перетяцько А.Ю. Підвищення ефективності управління будівельним підприємством в умовах ринкової нестабільності: дис. ... кандидата екон. наук : 08.07.03/ Перетяцько Анна Юріївна. – Х., 2005. – 217 с.
4. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рыдака В.И. Управление развитием предприятия: Монография. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
5. Белоус А. Б. Теория управляемости и экономическая наука / А. Б. Белоус // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений – Электрон. журн. – М.: АТиСО, 2007 – № гос. регистрации 0420700008. – Режим доступа: <http://www.erej.ru/Articles/2007/Belous.pdf>.
6. Белоус А.Б. Теория и методология управляемости строительной организации : автореф. дис. на соискание учен. степени доктора эконо. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Б. Белоус. - Санкт-Петербург, 2008. – 37с.
7. Рубцова М. В. Проблема обеспечения управляемости в современных и пути ее решения организациях / М. В. Рубцова // Экономика. Право. – 2009. - №1. – С. 211 – 217.
8. Соснін О. В. Функції державного управління щодо національного інформаційного ресурсу з науково-технічного доробку України / О. В. Соснін // Стратегічна панорама. – 2003. - № 2. – С. 198 – 203.



# ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

УДК 663.2:658.8(477)

*Блудова Т.В., д.е.н., професор*

*Київський національний економічний університет*

*Дьячук І.В., старший викладач*

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМОЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВЛАСНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ ВИНОРІБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто основні етапи, а також схема знаходження оцінки ефективності системи управління промоційними заходами. Побудовано дерево цілей оцінки ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства, знайдено величину такої оцінки. Показано, що динаміка оцінки ефективності промоційних заходів виноробного підприємства дає можливість проводити оперативно моніторинг кожного елемента досліджуваної системи промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства.*

***Ключові слова:** Промоційні заходи, промоційна діяльність підприємства, ефективність промоційної діяльності, дерево цілей, рівень ієрархії, мерчандайзинг, медіапланування, бізнес-портфель підприємства, метод експертних оцінок.*

### ВСТУП

Постійна мінливість ринкової кон'юнктури обумовлюють необхідність маневрування на виноробному ринку, коригування напрямів конкурентного розвитку виноробного підприємства з метою обмеження в його бізнес-портфелі занепадаючих сфер діяльності та досягнення найкращих фінансових результатів. Чисельні праці таких вчених, як А.М. Авідзба [1], Гаркуша О.М.[3], Гульчак А.Б[4] присвячені питанням як підприємствам діяти в умовах ринку, як ліквідувати дефіцит сировини та обігових засобів, як підвищити ефективність своєї діяльності та ін., але слід відмітити, що в більшості робіт, в тому числі і вищевказаних авторів, економічна сторона виноробства розглядається тільки з позиції ефективності роботи окремих секторів ринку вина, не досліджені питання маркетингу та, зокрема, маркетингових комунікацій в цій галузі. Так, якщо в історичному аспекті лідерство в мінімізації витрат становило основний спосіб отримання конкурентних переваг, то в сучасних умовах застосування виноробними підприємствами даної стратегії має дещо



обмежений характер. Систематичне скорочення витрат на розвиток, ринкові дослідження та інвестиції може призвести до того, що рано чи пізно такі підприємства виявляться неспроможними задовольнити зростаючі потреби споживачів[2]. Розвитку теорії маркетингових комунікацій присвячені роботи відомого українського дослідника Є.В. Ромата [5, 6], в яких окрема увага приділяється саме інтегрованим маркетинговим комунікаціям в місцях продажу товару. Тому розробка оцінки ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства являється актуальною проблемою. В статті автори розглядають концептуальний підхід до оцінки промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства, як складової системи управління виноробним підприємством.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ**

Оскільки оцінки ефективності системи управління промоційними заходами торговельних підприємств у вітчизняній практиці досі не розроблені, вимірювальною шкалою таких оцінок можуть слугувати відповідні індикатори діяльності конкурентів. Відповідно до цього були поставлені наступні задачі:

1. Вдосконалити систему управління промоційними заходами торговельних підприємств.
2. Побудувати дерево цілей для оцінки ефективності промоційної діяльності.
3. Виокремити динаміку оцінки ефективності промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства.

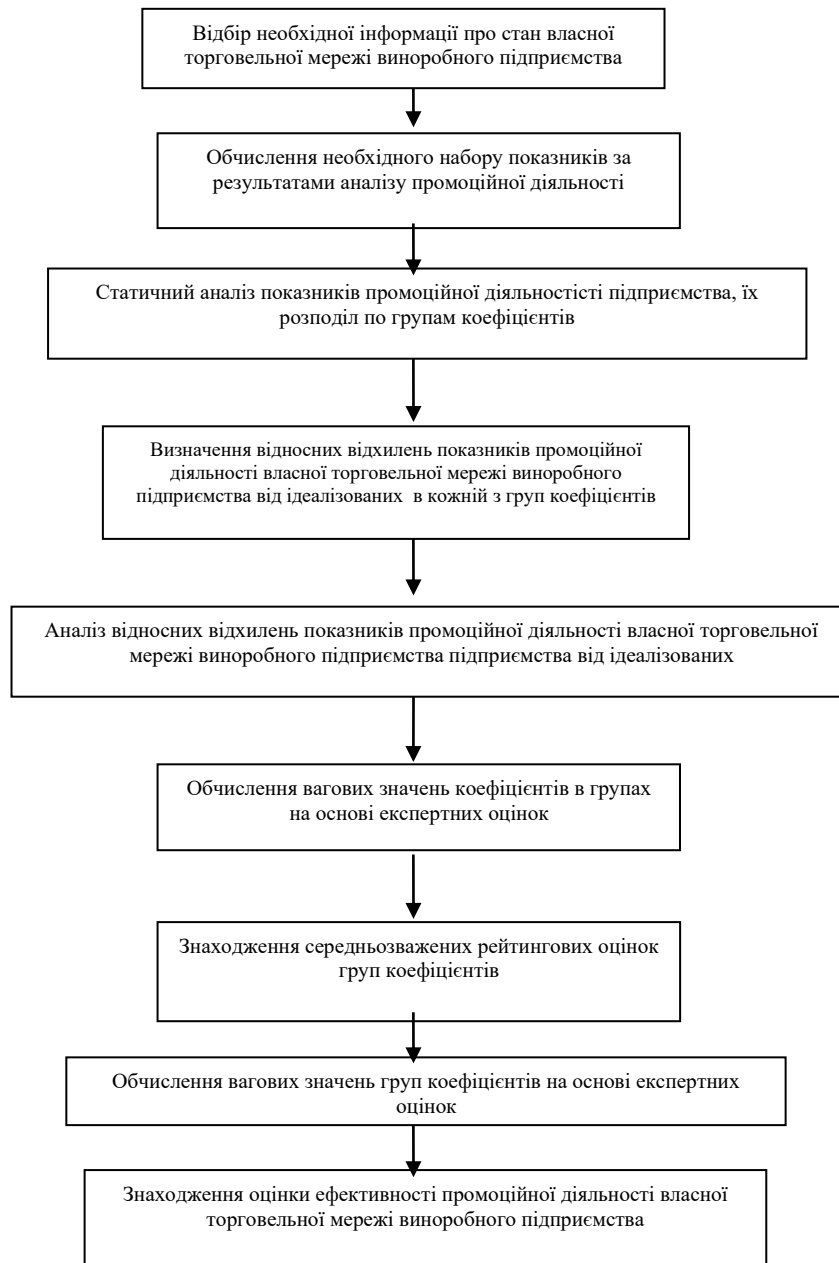
*Метою* даного дослідження є визначення методу оцінки ефективності системи управління промоційними заходами торговельного підприємства, знаходження величини такої оцінки.

*Завданнями* є дослідження схеми етапів оцінки ефективності системи управління промоційними заходами, побудова дерева цілей для оцінки ефективності промоційної діяльності, визначення вагових коефіцієнтів показників, як результату аналізу експертних оцінок, встановлення динаміки оцінки ефективності промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОЛІДЖЕНЬ**

Розглянемо схему етапів оцінки ефективності системи управління промоційними заходами (рис.1).

Розглянемо дерево цілей для оцінки ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства (Рис.2). Введемо наступні позначення для визначення характеристик кожного рівня, причому верхній індекс показує номер рівня ієрархії.



*Рис.1. Схема оцінки ефективності системи управління промоційними заходами*



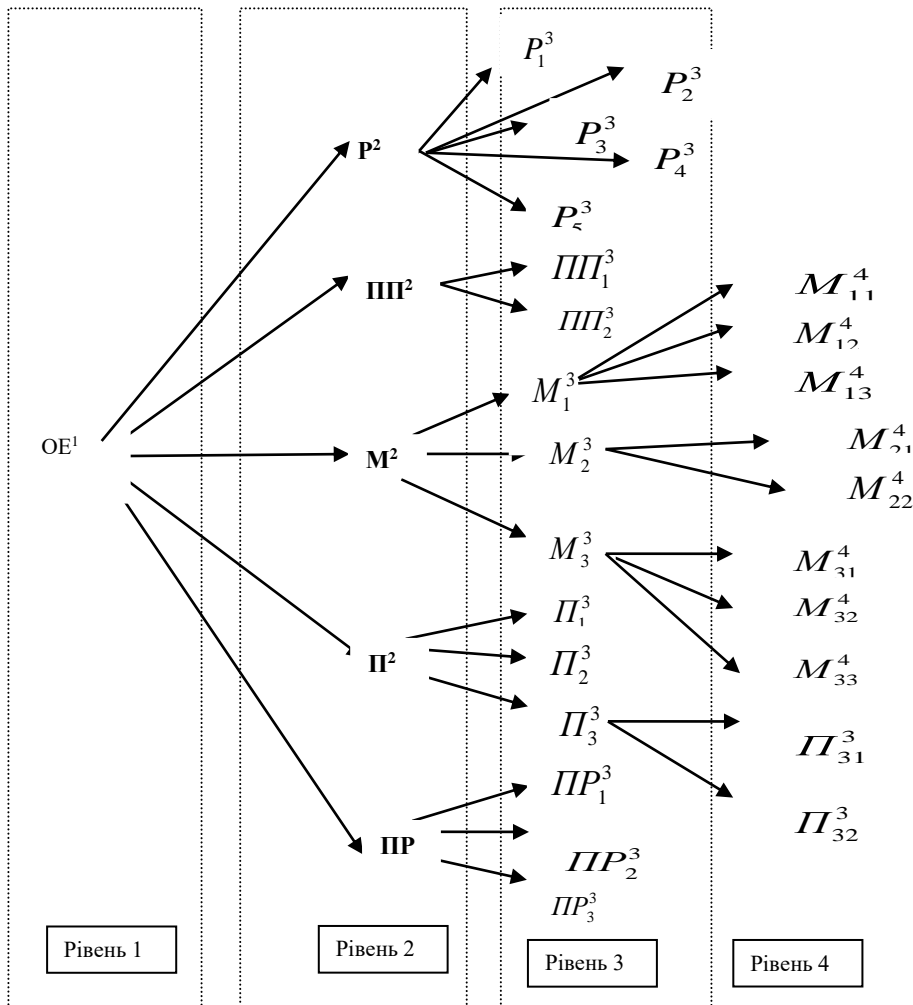


Рис.2. Дерево цілей для оцінки ефективності промоційної діяльності

- 1) Рівень 1: ( $OE^1$ ) - оцінка ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства.
- 2) Рівень 2:  $P^2$  - реклама,  $ПП^2$  - персональні продажі,  $M^2$  - мерчандайзинг,  $П^2$  - пропаганда,  $ПР^2$  - „паблік рілейшнз”.
- 3) Рівень 3:
  - а)  $P_1^3$  –спроможність умовляння,  $P_2^3$  – доля асигнувань,  $P_3^3$  – виставки, ярмарки,  $P_4^3$  – демонстрації та експозиції під час продажу,  $P_5^3$  – оформлення товару, упаковка;
  - б)  $ПП_1^3$  –примусовість до зворотного реагування,  $ПП_2^3$  – вартість на 1 контакт;
  - в)  $M_1^3$  – PR, медіа планування,  $M_2^3$  – Internet,  $M_3^3$  –POS-матеріали;



г)  $\Pi_1^3$  – достовірність інформації,  $\Pi_2^3$  – ефективність примусу до покупки,  $\Pi_3^3$  – інтенсивність;

д)  $\Pi P_1^3$  – новини,  $\Pi P_2^3$  – оголошення,  $\Pi P_3^3$  – охоплення.

4) Рівень 4.

а)  $M_{11}^4$  – дегустації,  $M_{12}^4$  – семплінги,  $M_{13}^4$  – промоційні акції;

$M_{21}^4$  – Internet-виставки, Internet-газета,  $M_{22}^4$  – direct-mail, SMS-marketing;

б)  $M_{31}^4$  – наявність щитів, наклейок,  $M_{32}^4$  – дегустаційні і демонстраційні стенди,  $M_{33}^4$  – наявність прапорів, гірлянд;

в)  $\Pi P_{31}^3$  – вартість проведення промоційних заходів,  $\Pi P_{32}^3$  – наявність добровільних пропагандистів із числа споживачів продукції або робітників фірми.

В табл. 1 приведені вагові коефіцієнти за важливістю групи показників кожного рівня. Позначимо ваговий коефіцієнт відповідного показника через  $V_j^i$ , де індекси  $i$  – номер рівня,  $j$  – номер-позначення відповідного показника.

Таблиця 1

**Вагові коефіцієнти показників, як результат аналізу експертних оцінок**

Рівень дерева цілей	Показник	Ваговий коефіцієнт відповідного показника ( $V_j^i$ ) (середній бал групи експертів)	Рівень дерева цілей	Показник	Ваговий коефіцієнт відповідного показника ( $V_j^i$ ) (середній бал групи експертів)
2 рівень	$P^2$	0,25	3 рівень	$\Pi_2^3$	0,3
	$\Pi P^2$	0,15		$\Pi_3^3$	0,25
	$M^2$	0,15		$\Pi P_1^3$	0,35
	$\Pi^2$	0,15		$\Pi P_1^3$	0,35
	$\Pi P^2$	0,2		$\Pi P_1^3$	0,3
3 рівень	$P_1^3$	0,1	4 рівень	$M_{11}^4$	0,35
	$P_2^3$	0,2		$M_{12}^4$	0,25
	$P_3^3$	0,25		$M_{13}^4$	0,4
	$P_4^3$	0,2		$M_{21}^4$	0,4
	$P_5^3$	0,25		$M_{22}^4$	0,6
	$\Pi P_1^3$	0,4		$M_{31}^4$	0,4
	$\Pi P_2^3$	0,6		$M_{32}^4$	0,35



3 рівень	$M_1^3$	0,4		$M_{33}^4$	0,25
	$M_2^3$	0,3		$\Pi_{31}^3$	0,4
	$M_3^3$	0,3		$\Pi_{32}^3$	0,4
	$\Pi_1^3$	0,45			

Для визначення оцінки ефективності проаналізовано множину (порядок їх аналізу ролі не грає) основних видів промоційної діяльності було вибрано 9-бальну шкалу відносної важливості, причому за цією шкалою обрано 5 балів за усереднену норму оцінки, відносно якої оцінювався стан показників кожного рівня дерева цілей [2]. Результати таких оцінок та їх відносні відхилення від 5 балів за 4 квартали 2007 року занесені в таблицю 2.

Позначимо через  $W_j^i$  - відносне відхилення показника від 5 балів за 9-бальною шкалою важливості, де верхній індекс - № рівня, а нижній – назва показника (табл.2).

Таблиця 2

**Відносні відхилення за період 2007 року для груп показників моделі ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства**

Показник	Відносне відхилення показника від 5 балів за 9-бальною шкалою важливості за період 2007 року ( $W_j^i$ )			
	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал
$\Pi P_1^3$	0,2	0,2	0,2	0,2
$\Pi P_1^3$	0,2	0,2	0,2	0,2
$\Pi P_1^3$	0,2	0,2	0,2	0,2
$M_{11}^4$	0,3	0,4	0,3	0,4
$M_{12}^4$	0,2	0,2	0,2	0,1
$M_{13}^4$	0,1	0,2	0,1	0
$M_{21}^4$	0,1	0,2	0,1	0,1
$M_{22}^4$	0,3	0,1	0,3	0,2
$M_{31}^4$	0,4	0,2	0,3	0,4
$M_{32}^4$	0,3	0,3	0,3	0,1
$M_{33}^4$	0,2	0,1	0,3	0
$\Pi_{31}^3$	0,1	0	0,2	0,1
$\Pi_{32}^3$	0,1	0	0,3	0,2

Знайдемо величину оцінки ефективності промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства за формулами:

$$\begin{aligned}
 OE^1 = & \left( \sum_{K=1}^5 W_{P_K^3}^3 \cdot V_{P_K^3}^3 \right) \cdot V_{P_2}^2 + \left( \sum_{K=1}^2 W_{ППК^3}^3 \cdot V_{ППК^3}^3 \right) \cdot V_{ПП_2}^2 + \\
 & + \left[ \left( \sum_{k=1}^3 W_{M_{1K}^4}^4 \cdot V_{M_{1K}^4}^4 \right) \cdot V_{M_1^3}^3 + \sum_{K=1}^2 W_{M_{2K}^4}^4 \cdot V_{M_{2K}^4}^4 \cdot V_{M_2^3}^3 \right. \\
 & \left. + \left( \sum_{k=1}^3 W_{M_{3K}^4}^4 \cdot V_{M_{3K}^4}^4 \right) \cdot V_{M_3^3}^3 \right] \cdot V_{M^2}^2 + \\
 & + \left[ \sum_{i=1}^2 W_{\Pi_i^3}^3 \cdot V_{\Pi_i^3}^3 + \left( \sum_{K=1}^3 W_{M_{3K}^4}^4 \cdot V_{M_{3K}^4}^4 \right) \cdot V_{\Pi_1^3}^3 \right] \cdot V_{\Pi^2}^2 + \\
 & + \sum_{K=1}^3 W_{PP_K^3}^3 \cdot V_{PP_K^3}^3 \cdot V_{PP^2}^2.
 \end{aligned}$$

Результати обчислень оцінки ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі одного виноробного підприємства представлено в таблиці 3.

Таблиця 3

**Оцінка ефективності промоційної діяльності власної торговельної мережі виноробного підприємства за період 2007 року поквартально.**

Оцінка	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал
OE <sup>1</sup>	0,37	0,46	0,72	0,53

Отже, встановлена динаміка оцінки ефективності промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства дає можливість проводити оперативно моніторинг кожного елемента досліджуваної системи промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства.

**ВИСНОВКИ**

Враховуючи жорстку конкуренцію з боку іноземних виробників вина, українським брендам слід сконцентрувати увагу на грамотній побудові всіх маркетингових комунікацій: від достойного оформлення етикетки до ефективних засобів підтримки продажів при підході до магазину (застосування інтегрованих маркетингових комунікацій). Взагалі для подальшого розвитку системи маркетингових комунікацій власної торговельної мережі виноробних підприємств необхідні: чітке позиціонування бренду, інтегрованість маркетингових комунікацій, розвиток дорогого та люксового цінових сегментів.

Таким чином, рішення, які приймають користувачі оцінки ефективності промоційних заходів власної торговельної мережі виноробного підприємства на підставі одержаної ними інформації, є важливими і поступова зміна економічної ситуації змусить вітчизняних



менеджерів розширити свій традиційний управлінський інструментарій і, зокрема, включити в нього цю методику.

В роботі запропоновано концептуальний підхід до оцінки промоційної діяльності виноробного підприємства, як складової системи управління виноробним підприємством. Розроблена схема формування оцінки ефективності промоційної діяльності та її використання в управлінні промоційною діяльністю, а також схема знаходження оцінки ефективності системи управління промоційними заходами. Запропонована методика знаходження такої оцінки за допомогою метода аналізу ієрархій.

### **SUMMARY**

*The basic stages are considered in the article, and also chart of finding of estimation of efficiency of control the system by promotion measures. The tree of aims of estimation of efficiency of promotion activity of own auction network of vine making enterprise is built, the size of such estimation is found. It is shown that the dynamics of estimation of efficiency of promotion measures of vine making enterprise enables to conduct monitoring of every element of the system of promotion measures of own auction network of vine making enterprise operatively.*

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

1. Авідзба А.М. Концепція розвитку виноградарства України//Вісник аграрної науки, 2000, №1. – с.62-66
2. Вітлінський В.В. Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. - К.: Борисфен-М. – 1996. -с.336.
3. Гаркуша О.М. Формування ефективного виноградарсько-виноробного під комплексу АПК України. – Миколаїв: МДДА, 2002. – 281с.
4. Гульчак А.Б. Стан і перспективи розвитку виноградарсько-виноробного під комплексу агропромислового комплексу України//Виноградарство і виноробство: Межвуз. Темат. Наук. Зб. – К., 1995. – Вип. 38. – с.3-6
5. Ромат Е.В. Реклама в системі маркетингу. – К.: Студцентр, 2008. – 608 с.
6. Ромат Е.В. Реклама: учебник для студентів спеціальності «Маркетинг». – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев; Харьков: НВФ «Студцентр», 2000. – 480с.

**УДК658.8 (075.8)**

**Щербань В.М.,** к. т. н., доцент

*Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

### **ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ТА ЗМІСТОВНЕ ОБГРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

*Запропоновано методику комплексного використання елементів інноваційної діяльності на основі використання венчурних структур управління та інноваційних технологій техніко – технологічної бази підприємства.*

*Обґрунтовано вплив детермінант національного ромбу національної економіки на розвиток інноваційної політики та можливість впровадження у наукову та виробничу діяльність поряд с терміном «інноваційна політика» терміну «маркетингова інноваційна політика».*

*Розроблено пропозиції стосовно умов планування та управління маркетинговою інноваційною діяльністю підприємства для створення нової продукції при одночасному оновленні його техніко – технологічної бази.*

**Ключові слова:** *інноваційна система, інноваційна політика, структури управління, детермінанти національного ромбу, підприємство, інноваційний продукт, техніко – технологічна база, маркетингова інноваційна політика.*

## **ВСТУП**

Проблема інноваційного розвитку промислових підприємств полягає у визначенні, поєднанні та врахуванні як теоретичних, так і прикладних понять та інструментів національної або державної інноваційної системи. Базовим елементом такої системи є інноваційна політика. Прикладним елементом виступає техніко – технологічна база підприємства. Ключове питання у застосуванні елементів інноваційної системи для створення нового продукту полягає у проблемі поєднання понятійного апарату інноваційної політики з інструментальним апаратом техніко – технологічної бази інноваційного підприємства та організаційною структурою управління інноваційних установ.

Аналіз літературних джерел та наукових публікацій, частка переліку яких наведено у списку літератури, свідчить про те, що ця проблема ще не повністю вивчена, доведена до логічного завершення та є цілісною технологією, яка може впевнено використовуватись у практичній інноваційній діяльності підприємств що створюють нові продукти та технології. [1, 2, 4, 6, 9, 10]

Так у монографії [1, с.77] поняття інноваційної системи розглядається як інноваційний комплекс певних інституцій, які мають традиційну організацію управління. Проте, питання використання техніко – технологічної бази у межах цього підходу не визначається.

У роботі авторів [2, с. 150] вказується на те, що управління підприємством яке здійснює процес інноваційної діяльності передбачає внесення певних структурних змін у структуру управління та модифікування управлінських функцій. Але, конструктивних пропозицій та порівняльних характеристик структур управління за функціональними ознаками не наводиться.

В авторефераті [9, с. 9] автор висловлює думку стовно того, що ефективною може бути модель управління інноваційним розвитком з



використанням системного та ситуаційного підходів за рахунок накопичення інформації та отримання нових знань. Вірогідно, що в подібному контексті виникає можливість для створення концептуальної бази для нової науково – прикладної термінології.

Питання в цьому напрямку розглядаються та обговорюються також в інших джерелах, в тому числі тих, що залишилися поза увагою у наведеному вище аналізі проблемної ситуації, а саме [3,5,7,8,11].

Зрозуміло, що такий стан речей у науковій та виробничій сферах не може залишатися без певної уваги з боку науковців. Тому автор даної роботи вважає проблему ефективності інноваційної політики важливою та актуальною і пропонує та обґрунтовує своє бачення щодо методології розв'язання вказаної проблеми та прийняття до використання наукового терміну «маркетингова інноваційна політика».

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Виходячи із наведеного аналізу наукової інформації стосовно ефективної організації інноваційної політики в межах інноваційних систем, можна зробити висновок щодо неповного розв'язання даної проблеми. Тому вона залишається актуальною і на сучасному етапі розвитку суспільства.

Оскільки ця проблема залишається актуальною, то виникає потреба у її розв'язанні. Для вирішення означеної проблеми автор даної роботи сформулював наступні основні завдання.

Зробити порівняльний аналіз наукових теорій з приводу ефективної організації інноваційної політики, інноваційної діяльності та техніко – технологічної бази підприємства яке створює та впроваджує інноваційну продукцію.

Запропонувати методику комплексного використання елементів інноваційної діяльності та інноваційних технологій.

Обґрунтувати вплив детермінант національного ромбу економіки країни на розвиток інноваційної політики.

Розробити пропозиції стосовно умов планування та управління маркетинговою інноваційною діяльністю підприємства.

Мета статті полягає у створенні та обґрунтуванні методологічних засад щодо теоретичного забезпечення та комплексного практичного використання компонентів національної інноваційної системи та техніко – технологічної бази конкретного підприємства, яка має тенденцію до безперервного оновлення. Звідси постає проблема адаптації маркетингових бізнес – технологій до вимог інноваційної політики та інноваційної системи. Далі наведено результати досліджень з приводу розв'язання поставленої проблеми.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним із розповсюджених сучасних інструментів в організації та реалізації інноваційної діяльності є так звані інноваційні системи. Найбільш відома поширена назва інноваційної системи - національна інноваційна система (НІС). Така національна інноваційна система складається, як правило, із двох змістовних частин. Першу частину складають : інноваційні та виробничі компанії, дослідницькі лабораторії, університети, технопарки, технологічні концерни, бізнес-інкубатори, науково-виробничі комплекси. У другу частину національної інноваційної системи входять організації та інститути правового, фінансового і соціального спрямування, що забезпечують функціонування та розвиток інноваційної діяльності у всіх її видах та галузях. На процес формування інноваційних систем впливають багато факторів, що виступають певними детермінантами існування та розвитку інноваційної активності. За теорією М. Портера ядро цих факторів складають детермінанти національного ромба країни, галузі і навіть окремого підприємства. Це чотири базові детермінанти, а саме : параметри факторів виробництва, параметри попиту, діючі стратегії фірм, діяльність споріднених та підтримувальних галузей. Історично так склалося що, залежно від національних особливостей певного регіону світу та конкретної країни, виникли особливі назви цих систем. У США та Великобританії – ринкова. У Японії – мезокорпоратистська. Країни Скандинавії – соціал-демократична. Країни європейського сполучення – інтеграційно-європейська. Незважаючи на це, кожна національна інноваційна система характеризується тією чи іншою конфігурацією організаційної структур, конкретним змістовним наповненням тощо. Отже, національна інноваційна система виступає у якості головної компоненти державної інноваційної політики. У роботі [7, с. 23 ] наведено визначення поняття «інноваційна політика» наступним чином. Інноваційна політика – це наука и система практичного регулювання (управління) нововведеннями у суспільстві, в умовах конкретного підприємства, галузі, країни. Метою інноваційної політики є сприяння розвитку науки й техніки, підвищення інноваційної активності для забезпечення економічного розвитку та високих стандартів життя людей. Слово «політика», як науковий термін, у перекладі з давньогрецької мови означає уміння державного або суспільного управління. Будь який процес управління спирається на плануванні, а планування – на стратегічні, тактичні та оперативні рівні. Тому інноваційна політика спрямовується на створення сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів з використанням та розробкою планів інноваційної діяльності на трьох рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному.

Предметом дослідження інноваційної політики окремого



підприємства є виробництво, науково-дослідна діяльність та впровадження нововведень у виробничі процеси. Якщо вважати, що інноваційна сфера країни охоплює комплексно всі ці та інші напрямки діяльності, то крім поняття інноваційна політика виникає поняття «наукова політика». За визначенням яке наведено у роботі [6, с.26 ] наукова політика трактується як діяльність держави і відповідних установ, спрямована на репродукування та використання знань у всіх галузях економіки. Наукова політика орієнтована на випереджаючий та інтенсивний розвиток науки в системі «наука – техніка – виробництво» і комплексну інтеграцію цих елементів у соціальну систему. Тому, інноваційна сфера країни є основою соціальної системи держави. А інноваційна та наукова політика складають основу інноваційної сфери країни. Поряд із іншими робочими термінами для цих обох складових бажано виділити наступні поняття, які характеризують процес інноваційної діяльності. А саме : наукова діяльність; наукова – технічна діяльність; науково – організаційна діяльність; інноваційне підприємство та інше. Зосередимо увагу саме на визначенні «інноваційне підприємство». Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, бізнес – інкубатор тощо) - підприємство чи об'єднання підприємств, що розробляють, виробляють і реалізують інноваційні продукти або продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг.

Інноваційне підприємство, яке має відділ або групу фахівців що займаються створенням нового продукту, тій чи іншою мірою повинно мати відповідну організаційну структуру. Тобто, така творча група повинна мати лідера, керівника, людину яка має творчі здібності і може керувати такою творчою групою, спрямовуючи всіх учасників творчого процесу до творчої діяльності.

Основна організаційна структура інноваційного відділу – венчурна. Така організація може мати різні структурні варіанти : від звичайної функціональної до матрично – колегіальної. Автори монографії [1, с.122 ] наводять класифікацію інноваційних підприємств та їх організаційні форми на основі видів венчурного капіталу. Фірми, що мають основу корпоративного венчурного капіталу, характеризуються як внутрішні венчури і «свояки». Відкриті венчурні фонди поділяють на зовнішні венчури та науково-дослідні консорціуми. Закриті венчурні фонди та інвестиційні компанії малого бізнесу поділяють на високопотенційні венчури, низькопотенційні та венчури середнього ринку.-Окремо виділяють спеціалізовані компанії ризикового капіталу. Організаційно такі компанії є поєднанням керівних невеликих фірм і керованих ними фінансових пулів. Останнім часом у країнах що ініціюють та розвивають інноваційні процеси

створюються так звані «стартові кластери». Це організації венчурних інвесторів та університетів, що мають високий науково-дослідний потенціал, творчо налаштованих фахівців та досвідчених менеджерів інноваційних проектів.

У роботі [7,с.25] вказується, що інноваційна політика формується на всіх рівнях підприємницької діяльності і є складовою загальної стратегії підприємства. Інноваційна політика підприємства як наука і система регулювання нововведеннями у суспільстві є інструментом виконання генеральної мети фірми для зміцнення її конкурентноздатності. Тому, за своєю суттю поняття «інноваційна політика» є більш ґрунтовним, ніж поняття «інноваційна стратегія». А інноваційна стратегія є тільки набором правил для прийняття рішень у розробці шляхів і механізмів впровадження і використання нововведень як на конкретному підприємстві, так і у суспільстві в цілому.

Основним технологічним інструментом інноваційної політики є інноваційний процес. Матеріально-технічною базою інноваційного процесу є не тільки технічні, технологічні та людські ресурси а і організаційні. Раціональна організація та управління інноваційним процесом сприяє зниженню ризиків та запобіганню можливих втрат у випадку провалу інноваційного продукту. Для розробки успішного інноваційного продукту необхідно створювати для персоналу науково-дослідної організації певні умови для ефективною творчої інтелектуальною та науковою діяльності. Ефективність науковою творчою діяльності наукових робітників забезпечується не тільки індивідуальними творчими здібностями, а і гнучким стилем керівництва як творчою групою, так і окремим науковим працівником. Специфіка науково-інноваційної діяльності може мати як колективний характер, так і суто індивідуальний. Тому, організаційний механізм формування маркетинговою інноваційної політики фірми виглядає як комплекс, який має такі складові: індивідуалізм; колективізм; лідерство; стиль спілкування; психологічний фактор. Маркетингова інноваційна політика є частиною загальною політики фірми. Формування маркетинговою інноваційної політики має здійснюватися на основі наступних принципів: стратегічна спрямованість; врахування потреб споживачів; комплексність; планомірність; інформаційна забезпеченість. Реалізація інноваційних рішень з використанням вказаних принципів дозволяє створити умови для рішення наступних завдань у сфері науково-технічних та конструкторсько-технологічних робіт.

1) Формування тактики і стратегії поведінки фірми на ринку за використанням певних маркетингових технологій : проведення маркетингових досліджень; розроблення товарної, цінової,



- збутової, комунікаційної та сервісної складових.
- 2) Розробка та супровід концепції розвитку фірми (підприємства) шляхом реалізації інноваційних рішень.
  - 3) Вдосконалення існуючої або розробка нової технології, створення технологічної бази, яка буде відповідати сучасності.
  - 4) Пошук впливових стимулів для мотивації інноваційної діяльності.
  - 5) Створення та виведення на ринок нового продукту.

Автори роботи [3,с.110 ] розрізняють поняття «інноваційна політика» та «маркетингова політика» вважаючи другу складовою часткою першої, а інноваційну політику частиною загальної політики підприємства. Крім маркетингової політики до складу інноваційної вони також відносять: політику в галузі науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт; політику структурних змін; технічну політику; інвестиційну політику. Тобто, вважається, що інноваційна політика – це симбіоз цілей розвитку і маркетингової діяльності з урахуванням ресурсних обмежень і можливостей підприємства. Вважається також, що вона формує інноваційний потенціал підприємства, закладаючи основи для вибору інноваційної стратегії. Інноваційну стратегію розглядають як таку, що спрямована на передбачення глобальних змін в економічній ситуації та пошуку масштабних рішень що спрямовані на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток фірми.

У певному сенсі порівняння цих двох понять – стратегія та політика доповнюють одне одно. Проте, інноваційна політика підприємства має бути результатом ретельного дослідження ринку, постійного моніторингу конкурентного стану, поведінки та намірах споживачів, ефективних засобах просування тощо. У такому разі інноваційна політика набуває суттєвого маркетингового наповнення. Тому, інноваційна діяльність, як складний та багатоаспектний процес, не може бути успішною без застосування маркетингових технологій як у плануванні, так і в управлінні цим процесом. В даному контексті можна стверджувати, що маркетинг стає головною домінантою у інноваційному процесі фірми, якій може включати три складові : інноваційну ініціативу; вивчення потреб ринку; спрямування виробництва на задоволення ринкових потреб. Якщо цю домінанту розглядати як процес та складову виробничого комплексу підприємства, то дві інші складові – виробничий процес та інноваційний процес створюють у своєму поєднанні основу цього виробничого комплексу. Зміст комплексу складається із наступних робіт : аналіз; дослідження; розроблення; дизайн; інженерна підготовка; виробництво; доставка; стратегія; дослідження; комунікації; сервіс; аналіз – за послідовністю циклу реалізації бізнес – процесів підприємства. Цей комплекс є основою успішної реалізації

інноваційного проекту за умов систематичного й глибокого вивчення ринку, застосування механізмів маркетингового забезпечення та підтримки інноваційної діяльності. Маркетингове забезпечення інноваційного процесу полягає у діях за наступними напрямками : дослідження ринкового стану (поведінка споживачів, стратегії конкурентів, потенціал, місткість та кон'юнктура ринку ); інформаційне забезпечення; інженерне та технологічне забезпечення; експертне оцінювання нововведень; стимулювання творчої активності працівників зайнятих в інноваційному проекті. Маркетингові дослідження в процесі створення нового товару мають першочергове значення. Їхньою метою є забезпечення інноваційного підприємства надійною, достовірною і своєчасною інформацією про всі основні ринкові характеристики. У монографії авторів [1, с.249] вказується на те які фірми та з якою метою проводять маркетингові дослідження. Отже наведемо класифікацію цих фірм:

1. Венчурні фірми, організації НДДКР, корпорації – з метою планування маркетингових досліджень, розроблення технічного завдання, трансферу технологій.
2. Товаровиробники продукції – вирішення питань з удосконалення товарів, експорту, продажу об'єктів інтелектуальної власності.
3. Споживачи, посередники – перспективи росту попиту на інноваційну розробку.

Проводити маркетингові дослідження особливо потрібно на етапі розроблення товару та на етапі промислового (масового ) виробництва. На етапі розроблення товару маркетингові дослідження забезпечують отримання даних для створення продукції з техніко – економічними показниками, які відповідають вимогам конкретних споживачів на певних ринках. На етапі промислового виробництва продукції маркетингові дослідження забезпечують даними про ринки, вимоги споживачів до продукції, обсяги продажу, рівня сервісу тощо. Якщо інноваційне підприємство здійснює трансфер технологій, результати інтелектуальних розробок, то маркетингові дослідження забезпечують дані про стан конкуренції, рівень попиту та інші характеристики ринків на яких планується реалізовувати інноваційні продукти. Рівень попиту на інноваційний продукт є однією із головних характеристик його ринку збуту. Дослідження попиту на новий товар передбачає визначення можливих покупців, спонукальні мотиви поведінки певних груп покупців, наявність незадоволених потреб тощо. Тому, вибір оптимального ринку вирішується на підставі інформації, яка була отримана під час проведення маркетингових досліджень та оброблена відповідними методами математичної статистики. Цей факт також є підставою для введення у маркетингову науку поняття маркетингова інноваційна політика. В даному розрізі розширюється поняття



інноваційного маркетингу. Під інноваційним маркетингом розуміють діяльність інноваційного підприємства зі створення продуктів ринкової новизни, що дають змогу забезпечити якісно новий рівень задоволення потреб чи задоволення нової потреби. Важлива складова інноваційного маркетингу – фінансова. Фінансовий маркетинг передбачає збір та аналіз інформації про потенційних інвесторів, рівень витрат для організації маркетингових досліджень та реалізації інноваційного проекту, проведення фінансової оцінки проектів, пропозиції оптимальних варіантів розподілу витрат, визначення ступеня ризику з урахуванням можливих утрат і прибутків, ціноутворення, проведення розрахунків ефективності інноваційного проекту і, нарешті, розробка комплексу фінансово – економічних розрахунків інноваційної розробки. Отже, маркетингова компонента в інноваційному процесі відіграє дуже суттєву роль, але вона не є єдиною. Інноваційна політика на меті якої є створення нового продукту (фізичного товару а ні послуги) не може бути реалізована без наявної техніко – технологічної бази. Успіх інноваційного проекту, економічний ріст підприємства, галузі, народного господарства держави у цілому залежить як кількісно, так і якісно, від розвитку техніко – технологічної бази підприємства, галузі тощо. Першорядною у цьому ланцюзі є безперечно техніко – технологічна база підприємства. Це система, яка із технології одержання продукції, із різноманітного устаткування, транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, виробничих підрозділів та інших допоміжних ланок, операцій, засобів, енергетичних джерел тощо. Техніко – технологічна база сприяє розвитку того чи іншого напрямку розвитку виробничих технологій. На поточний період виділяють три основні напрямки розвитку сучасних виробничих технологій [7, с.41].

- 1) Перехід від дискретних (циклічних) технологій до безперервних (потоківих) виробничих процесів.
- 2) Впровадження замкнутих (безвідходних) технологічних процесів у складі виробництва.
- 3) Підвищення наукомісткості високих і нових технологій як найпріоритетніших у бізнесі.
- 4) Постійне удосконалення інформаційної системи для забезпечення інноваційних продуктових проектів. Інформаційна система складається з матеріалів щодо загального економічного стану підприємства, банку науково – технічних та патентних даних, результатів маркетингових досліджень та моніторингу зовнішнього середовища фірми. Інноваційна діяльність не може бути успішною без чіткої та гнучкої системи інформації щодо стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства – інноватора. Збір та оброблення маркетингової інформації необхідно здійснювати за



чітким системним алгоритмом. Алгоритм складається із набору дій за такою послідовністю : моніторинг маркетингового середовища - нагромадження та відбір інформації - перевірка достовірності інформації - систематизація інформації - порівнянність інформації - оптимізація інформації оцінка повноти інформації - оцінка актуальності та своєчасності інформації - оцінка точності інформації та надійності її джерел - використання інформації для забезпечення продуктових інновацій.

Створення нового продукту – це суто творча діяльність у який крім достатніх Ресурсів потрібні засоби ефективного маркетингового забезпечення та підтримки інноваційної діяльності, що поєднує в собі мистецтво маркетингу з науковим пошуком. Оновлення продукції лежить в основі інноваційної діяльності. Здатність підприємства випускати нову продукцію значною мірою залежить від стану його техніко – технологічної бази, яка повинна розвиватись та оновлюватись разом із процесом створення нового продукту. Процес систематичного і цілеспрямованого удосконалення виробничих технологій та технологічного устаткування характеризує технічний розвиток підприємства і обумовлює стан його техніко – технологічної бази. У свою чергу, розвиток та оновлення техніко – технологічної бази забезпечує успішність реалізації інноваційної політики фірми.

Розвиток техніко-технологічної бази не є простим процесом. Він полягає у якісних змінах, покращенні структури, системи організації й інтенсивності виробництва. Його основою є прискорений розвиток науки і техніки, постійне використання досягнень науково – технічного прогресу, покращення якості виробів, створення нової інноваційної продукції.[8, с.179].

Оновлення техніко-технологічної бази підприємства відбувається в різних формах: нове будівництво, розширення, реконструкція і технічне переозброєння. Саме технічне переозброєння є основою розвитку та оновлення техніко – технологічної бази. Технічне переозброєння – це комплекс заходів щодо підвищення техніко – технологічного рівня окремих виробництв, цехів і ділянок на основі впровадження передової техніки і технології, механізації й автоматизації виробництва, модернізації і заміни застарілого й фізично зношеного устаткування новим, більш продуктивним, а також удосконалення загальнозаводського господарства й допоміжних служб. [8, с.262].

Оновлення техніко – технологічної бази підприємства і продукції відбувається в системі стратегічного, поточного й оперативного управління підприємство з використанням наступних функцій: функції загального керівництва; функції управління на стадії досліджень і проектування; функції управління на стадії виготовлення нового





виробу; функції управління якістю продукції на стадії обігу; функції управління якістю на стадії споживання (використання) нового продукту. Реалізація зазначених функцій з управління науково-технічним розвитком підприємства стає прерогативою інноваційного менеджменту. Основою інноваційного менеджменту виступає підхід до інновацій з позицій їхньої ринкової перспективності. Саме цей аспект – ринкова перспективність інновації являється об'єднуючою компонентою між інноваційним менеджментом та інноваційним маркетингом. Визначальним показником, що впливає на розвиток техніко-технологічної бази вважається показник інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал підприємства включає наступні виробничі характеристики : стан і рівень використання існуючих виробничих потужностей; продуктивність виробництва; наявність постачальників; запатентовані наукові розробки; рентабельність виробництва; фінансовий стан; управління й організація; планування і контроль; рівень та ефективність виростання маркетингових технологій.

Маркетингова компонента у складі інноваційного потенціалу підприємства дозволяє визначити : перспективи зростання ринку; перспективи росту рентабельності виробництва нового продукту; можливий рівень нестабільності обсягів продаж; ключові фактори успіху. Крім цього, маркетингова компонента у складі інноваційного потенціалу фірми потрібна для розробки стратегії її маркетингу по відношенню до інноваційного процесу, нового товару та стратегічної зони господарювання, на яку планується виводити новий товар.

Техніко-технологічна база підприємства характеризує технологію одержання продукції за допомогою всіх компонентів технологічної системи яку оцінюють наступними показниками : механоозброєність; енергоозброєність; середній вік застосовуваних технологічних процесів; рівень утилізації відходів; рівень прогресивної технології; коефіцієнт прогресивної технології; технічний рівень устаткування. Розвиток та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства планують на ті заходи, які забезпечують реалізацію обраної маркетингової стратегії інноваційного розвитку. Для забезпечення технологічного процесу потреба в радикальній зміні виробничих технологій виникає не так часто, як потреба в оновленні технологічного устаткування. Часто базові технологічні процеси можуть використовуватися досить довго, однак устаткування в процесі його експлуатації зношується і потребує своєчасної заміни. Така потреба у впровадженні нових технологічних процесів виникає у разі необхідності швидко та ефективно переходити на випуск нової продукції. Здатність підприємства швидко та ефективно переходити на

випуск нової продукції залежить від економічності її виготовлення, сформованої в процесі технологічної підготовки виробництва. Весь комплекс робіт включає наступні взаємозалежні і послідовні етапи : відпрацювання конструкції виробу на технологічність; проектування технології виготовлення нових виробів; конструювання і виготовлення спеціального технологічного оснащення; остаточне відпрацювання технологій.

Економічність технологічної підготовки виробництва відображена у зниженні витрат і скороченні термінів виконання робіт. Важливу роль у забезпеченні економічності відіграє технологічна стандартизація, яка охоплює наступні процеси : типізацію технологічних процесів; уніфікацію й агрегування технологічного оснащення. Тому під час проектування нового виробу необхідно поряд із творчим аспектом враховувати певні вимоги до майбутнього продукту основних правил технологічної стандартизації.

### **ВИСНОВКИ**

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та рекомендації.

1. Інноваційна політика підприємства є основною компонентою державної інноваційної системи
2. Інноваційні системи організаційно створюють три структурних рівня : мікрорівень, мезорівень, макрорівень.
3. Для забезпечення ефективності інноваційної діяльності необхідно створювати інноваційні організації венчурного типу.
4. Основою інноваційного комплексу є техніко – технологічна база підприємства яка також має постійно оновлюватись.
5. Маркетингове забезпечення інноваційної діяльності створює умови для введення у науковий та виробничий обіг нового поняття - маркетингова інноваційна політика.
6. Подальший розвиток маркетингової інноваційної політики може бути спрямований у напрямок практичного використання основних маркетингових технологій та оснащення техніко – технологічної бази підприємства для створення нової продукції.

### **SUMMARY**

*Is Offered method of the complex use of elements of innovative activity on the basis of the use of venture structures of management and innovative technologies of tekhniko – technological base of enterprise.*

*Grounded influencing determinant national to the rhombus of national economy on development of innovative policy that possibility of introduction in scientific and production activity alongside by a s term the «innovative policy» of term is «marketing innovative policy».*

*Suggestions are developed in relation to the terms of planning and*



*management of enterprise marketing innovative activity for creation of new products at a simultaneous update him tekhniko – technological base.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації : теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Гончарова Н.П., Перерва П.Г. и др.. Маркетинг инновационного процесса : Учебное пособие. – К.: 1998. – 267 с.
3. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності : Навчальний Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
4. Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 206 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Пашута М.Т., Шкільник О.М. Інновації : Понятійно – термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.
7. Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І., Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 128 с.
8. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П.Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
9. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку. // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. – Донецьк – 2004.
10. Капарулін І.С. Управління інноваційним розвитком підприємств.// Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних Наук. – К.: КНЕУ – 2008. С 20.
11. Каракай Ю.В. Маркетинг на ринку інноваційних товарів. // Автореферат на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. – К.: КНЕУ – 2008.

**УДК 336.46:659.1**

*Гохберг О.Ю., к.е.н., доцент*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі*

### **РЕКЛАМНИЙ БІЗНЕС: СУТНІСТЬ, СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ**

*Розглянуто теоретичні засади рекламного бізнесу, його ознаки та особливості. Виділено основні проблеми ідентифікації цього виду підприємництва та визначено головні ознаки його класифікації.*

***Ключові слова:** ринкова економіка, ресурс, реклама, рекламний бізнес, рекламна діяльність, рекламне агентство.*

### **ВСТУП**

Невід'ємним елементом сучасної ринкової економіки є реклама. У цілому для економіки рекламний «ресурс» виступає чинником активізації попиту, підвищує інтенсивність економічних процесів і сприяє розвитку ринку. Вплив реклами на економіку є багатовимірним і неоднозначним. У зв'язку з цим є необхідними чітко сфокусовані дослідження, які розглядають рекламу не стільки як елемент маркетингу окремих компаній, скільки як елемент ринку і економічної

системи в цілому.

Сучасна реклама є складним продуктом, розробити і розповсюдити який достатньо важко. На практиці використовуються різноманітні види реклами, багато з яких компанія-рекламодавець не може генерувати і використовувати самостійно. Окрім цього, рекламування перетворилося на один з найважливіших інструментів конкурентної боротьби, тому його якість та інтенсивність, масштаб рекламних кампаній є вирішальними у боротьбі за уподобання кінцевого споживача. Рекламодавці часто не можуть самостійно рекламувати свій товар на тому рівні, який відповідав би рівню конкурентної боротьби на ринку і рекламній політиці конкурентів. Тому важливу роль в економіці відіграє спеціалізований рекламний бізнес, який на сучасному етапі є достатньо великою індустрією. Цей сектор господарства динамічно розвивається, забезпечує створення нових робочих місць, бюджетні надходження тощо. Виходячи з цього, держава повинна стимулювати прогресивний розвиток рекламного бізнесу та підвищення його ефективності. Розробка відповідних заходів вимагає додаткових економічних досліджень, зокрема у царині сутності та особливостей сучасного рекламного бізнесу.

На перший погляд сучасна наукова література приділяє достатньо уваги дослідженням рекламного бізнесу, проте основна їх частина присвячена маркетинговим аспектам, ефективності технологій рекламування тощо. Разом з тим, дослідженню реклами як «ресурсу» економіки і рекламного бізнесу як самостійного сектора (ринку, індустрії) приділяється недостатньо уваги. При підготовці цієї роботи було використано наукові праці таких дослідників, як: К. Бове, У. Аренс [1], Є. Ромат [2], а також, враховуючи специфіку дослідження, енциклопедично-довідкові джерела [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]. Аналіз низки фундаментальних публікацій дозволяє стверджувати, що сутність та особливості сучасного рекламного бізнесу визначено недостатньо. Також практично не досліджено особливості (окрім, предмету і напрямів діяльності) цього виду підприємництва та його характерні риси, що відрізняють його від інших видів економічної діяльності.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

При дослідженні суті рекламного бізнесу були поставлені такі завдання:

1. Розкрити теоретичні засади рекламного бізнесу, його органи та особливості.
2. Виділити основні напрями ідентифікації цього виду підприємницької діяльності.
3. Визначити головні ознаки та класифікацію рекламного бізнесу.

Мета роботи уточнити сутність рекламного бізнесу,



охарактеризувати проблеми визначення цього поняття та виділити його особливості.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Термін реклама (у сучасному розумінні походить від фран. *reclame* від лат. *reclamo* – кричу, вигукую і *reclamare* – викрикувати, англ. *advertisement* – реклама і *advertising* – рекламування) загалом позначає цілеспрямований вплив на покупця (споживача) за допомогою інформаційних засобів з метою ознайомлення його із споживчими властивостями товару (продуктів, виробів, послуг) і для створення попиту, а також розповсюдження інформації (відомостей) про кого-небудь або що-небудь з метою збереження або створення популярності. У джерелі [3, С. 874] реклама визначається як заходи, які мають на меті створити широку популярність чому-небудь; розповсюдження відомостей; а також безпосередньо як засіб, який використовується для розповсюдження інформації (оголошення, плакат та ін.). У джерелі [4, С. 1134] реклама визначається, перш за все, як діяльність щодо залучення покупців (через ознайомлення із властивостями товару, якістю послуг тощо); безпосередньо як рекламний продукт (фрагменти теле- або радіопередачі, газетне оголошення тощо, в яких повідомляється необхідна інформація); вуличні носії інформації (тобто один із засобів реклами); а також розповсюдження відомостей про людину з метою створення популярності. У джерелі [5] звертається увага на те, що існує традиційне розуміння реклами як одного з маркетингових засобів, покликаних стимулювати збут продукції. У такому контексті реклама визначається як «діяльність (зазвичай оплачувана) з передачі інформаційних повідомлень, що мають характер переконання, про які-небудь товари, послуги за допомогою засобів масової інформації (газет, журналів, радіо, телебачення, вуличних щитів та ін.)» [5, С. 856-857]. На відміну від вузького трактування реклами наводиться визначення у широкому сенсі: «Реклама – інформування (інформація) про що-, кого-небудь, яке здійснюється (поширюється) у будь-якій формі, за допомогою будь-яких засобів і покликане (покликана) формувати і підтримувати інтерес до свого предмету» [5, С. 857].

У дослідженнях і практичній діяльності в області реклами також використовується поняття «рекламування» (*advertising*). Рекламування часто ототожнюється з поняттям «реклама», а також розглядається як діяльність з реалізації (розповсюдження) реклами (рекламного продукту), тобто інформування. У джерелі [6, С. 163] рекламування визначається як вплив на думку людей за допомогою особливих комунікаційних засобів, прямого контакту з отриманням інформації. Рекламування має свій предмет (продукт, виріб, послугу). Реклама є

одностороннім комунікаційним каналом, який найчастіше не носить персонального характеру і не має велику (вирішальну) спонукальну силу. У рекламній діяльності задіяні:

- рекламодавець – особа, яка виступає замовником виробництва та/або розповсюдження реклами, найчастіше виробник або продавець товару (у деяких випадках інша особа);
- виробник реклами (рекламовиробник) – особа, яка здійснює повне або часткове виробництво рекламного продукту, зокрема приведення інформації у необхідну форму і виготовлення рекламних засобів; у джерелі [5, С. 856-857] рекламовиробники визначаються як організації, які здійснюють на замовлення рекламодавців творчі і виконавчі роботи, планування, розробку і реалізацію рекламних кампаній, а також окремі заходи (проте частково таке визначення характерно і для розповсюджувачів реклами);
- розповсюджувач реклами (рекламорозповсюджувач) – особа, яка здійснює розповсюдження реклами незалежно від засобу, форми рекламування і рекламних засобів, що використовуються;
- споживач реклами – особа, на увагу якого розрахований і впливає рекламний продукт (участь споживачів розглядається в аспекті генерації зворотного зв'язку).

Рекламний бізнес, в цілому, є видом діяльності, що пов'язаний з виробництвом та/або розповсюдженням реклами, наданням додаткових послуг у цій сфері. Велика частина рекламного бізнесу відноситься до сфери (сектору) послуг, а саме ділових (тип – функціональні, а також професійні) послуг. Реклама об'єднується в один клас з менеджментом, адміністративною діяльністю у сфері бізнесу, офісною службою. Окрім цього, необхідно відзначити, що виробництво і розповсюдження реклами, тобто надання рекламних послуг, торкається і інших секторів сфери послуг (наприклад, маркетингові, телекомунікаційні, аудіовізуальні тощо), а також виробничу сферу і будівництво (наприклад, виробництво рекламних матеріалів і засобів, будівництво спеціальних споруд).

Відповідно до КВЕД підклас 74.40.0. «Рекламна діяльність» включає: планування і проведення рекламних кампаній: створення і розміщення реклами, наприклад, на афішних тумбах, рекламних стендах, у вітринах, демонстраційних залах, на транспортних засобах і т. ін.; розповсюдження або доставку рекламних матеріалів або зразків; рекламу у засобах масової інформації, шляхом продажу часу і місця для реклами; повітряну рекламу; здача в оренду місця для реклами. У той же час підклас не включає: 1) друкування рекламних матеріалів засобами поліграфії (п. 22); 2) дослідження кон'юнктури ринку (п. 74.13); 3) консультування, надання рекомендацій і практичної





допомоги в області зв'язків з громадськістю (п. 74.14); 4) рекламне фотографування (п. 74.81); 5) підготовка рекламних повідомлень для радіо, телебачення і кіно (п. 92.11, 92.20).

Рекламодавці мають можливість самостійно займатися рекламою (розробляти інформаційний продукт і поширювати його), у тому числі привертаючи як субпідрядників «професійних» виробників і розповсюджувачів реклами. Проте найчастіше, за низкою ряду об'єктивних і суб'єктивних причин, велику частину рекламної роботи здійснює саме спеціалізований рекламний бізнес, проводячи рекламні кампанії від імені рекламодавця. І у тому, і в іншому випадку у сфері реклами діє сторона, яка прямо не зацікавлена у рекламі, виконує певну рекламну роботу за уповноваженням або дорученням рекламодавця. Загальноприйняті визначення рекламного агентства представлені у табл. 1.

Таблиця 1

**Загальноприйняті визначення рекламного агентства**

Джерело	Визначення поняття «Рекламне агентство»
[1, С. 93]	незалежна організація людей творчих професій і ділових людей, що спеціалізуються на розробці і підготовці планів рекламної діяльності, реклами та інших рекламних матеріалів
[2, С. 449]	незалежна фірма, що спеціалізується на виконанні рекламних функцій: проведенні рекламних досліджень; розробці планів рекламної діяльності; розробці і проведенні рекламної кампанії, зокрема підготовці рекламного звернення, виробництві рекламоносіїв, розміщенні рекламного звернення і тому подібне
[6, С. 163]	підприємство сфери обслуговування, що здійснює на комерційній основі на замовлення клієнтів послуги консультативного, посередницького, концептуального, оформлювального характеру, а також сприяє реалізації продукції або послуг
[7, С. 486-487]	підприємства, що спеціалізуються на наданні маркетингових послуг фірмам. Зазвичай розробляють, організовують і проводять спеціальні рекламні кампанії на користь своїх клієнтів
[8, С. 561]	підприємницька організація, що спеціалізується на розробці і проведенні рекламних кампаній від імені клієнтів
[9, С. 530]	спеціалізована компанія, яка займається розробкою рекламних засобів і розміщенням реклами. Окрім цього, виділено поняття «Рекламне ательє», під яким розуміється невелике рекламне агентство, що надає мінімум послуг, переважно творчого, інтелектуального характеру

Рекламне агентство діє від імені і за рахунок рекламодавця, тому несе перед ним правову відповідальність, яка чітко визначає предмет діяльності і фінансові зобов'язання [2, С. 449].

У джерелі [8, С. 561] відмічено, що рекламні агентства зазвичай надають своїм клієнтам наступні послуги: 1) резервування рекламного простору; 2) розробка і виробництво технічних засобів реклами; 3) забезпечення доступу до засобів масової інформації; 4) проведення платних досліджень; 5) надання консультативної підтримки про способи просування товарів; 6) проведення консультації з маркетингу.



У джерелі [6] послуги рекламних агентств (універсальних, що займаються вирішенням питань маркетингу, проведенням різноманітних рекламних заходів і контролем їх ефективності) систематизовані таким чином:

- послуги консультативного характеру: консультації щодо питань маркетингу, зв'язкам із засобами масової інформації, вивчення ринкової кон'юнктури і методів реклами тощо;
- послуги посередницького характеру: посередництво у закупівлі і виробництві комунікаційних засобів, закупівлі і реалізації продукції тощо;
- послуги концептуального та оформлювального характеру і сприяння у реалізації товарів і послуг, що передбачає розробку і оформлення реклами і проведення інших заходів, спрямованих на активізацію торгівлі, розробку пакування, концепцій зв'язків з громадськістю, створення актуальних телепрограм і тощо [6, С. 163].

Окрім цього, рекламних агентств також залучають субпідрядників для придбання рекламного місця і часу у засобах масової інформації, займаються виробництвом рекламних засобів, виконанням будь-яких робіт, пов'язаних із виробництвом і розповсюдженням реклами [1, С. 93]. За різними видами реклами, що визначають характер і номенклатуру необхідних робіт, можливе доповнення переліку послуг, які надаються рекламними агентствами.

Багато характерних рис, ознаки рекламного бізнесу, види діяльності, управлінські і маркетингові його особливості пов'язані із орієнтацією на задоволення специфічних потреб інших господарських структур (а також у деяких випадках політичних партій, органів влади і державних інституцій). Саме цим детермінований генезис рекламного бізнесу як самостійного виду підприємництва (економічної діяльності і сфери господарювання). Ознаками, що підтверджують це і формують особливості рекламного бізнесу, є:

- 1) предмет діяльності (спеціалізація), який може розглядатися як окрема сфера підприємництва, яке дозволяє отримувати дохід за виконання відповідних робіт;
- 2) засіб діяльності, який створюється за рахунок інвестицій і дозволяє виконувати певні роботи;
- 3) технологія, яка дозволяє використовувати наявні засоби;
- 4) інституціоналізація, яка може розглядатися як наявність спеціального законодавчо-правового забезпечення з боку держави, створення інституційних структур між рекламодавцями (у тому числі для саморегуляції), з одного боку, і виконавцями рекламної роботи, з іншою, тобто впорядкованих схем взаємодії на основі правових відносин;
- 5) професіоналізація, яка може розглядатися як процес появи осіб, які професійно займаються рекламною роботою.



Поява спеціалізованого рекламного бізнесу, розширення сфери його діяльності, розвиток засобів і спектру компетенцій дозволила рекламодавцям ефективніше проводити рекламні кампанії: з відносно низькими питомими витратами та більш інтенсивно охоплювати широкі маси потенційних покупців. У цьому проявився внесок рекламного бізнесу у стимулювання економіки та активності інших видів підприємництва. У свою чергу підвищення ефективності реклами і капіталу, відбилося на збільшенні витрат на рекламування, у зв'язку з чим проявився ефект економії на масштабі.

Специфіка рекламної діяльності та складності її регулювання відобразилося і на процесах інституціоналізації рекламного бізнесу. Так, окремі категорії фахівців, зайнятих у сфері реклами, і рекламних компаній (за видами діяльності та іншими ознаками) об'єднуються у різні громадські організації (союзи, асоціації) для вирішення достатньо широкого кола питань нормалізації своєї діяльності (обміну досвідом, спільного захисту інтересів, покращення взаємодії з органами державної влади та ін.). Це підсилює ролеві позиції рекламного бізнесу і збільшило рівень саморегуляції процесів розвитку.

Необхідно відзначити, що визначити сутність рекламного бізнесу досить складно, оскільки він являє собою є цілу індустрію. Вона охоплює не тільки спеціалізовані рекламні компанії, а і безліч структур, які беруть участь у рекламній роботі, але відносяться до інших видів підприємництва і секторів економіки. Окрім цього, сьогодні на практиці використовується багато різноманітних видів реклами, які відрізняються один від одного за багатьма параметрами розробки і розповсюдження реклами. У результаті виділити сутність компаній, які займаються різними видами реклами досить складно. Розвиток реклами як продукту зумовлює модифікацію самих рекламних компаній, а тому й ускладнюється визначення сутності рекламного бізнесу.

Необхідно відзначити, що до теперішнього часу не сформовано методологічних підходів до класифікації рекламного бізнесу. Це обмежує розвиток структурно-функціональної парадигми цього виду підприємництва. Доцільно враховувати наступні ознаки класифікації рекламного бізнесу: 1) розмір компаній на основі прийнятих у країні критеріїв розділення малого, середнього і великого бізнесу; 2) рівень незалежності (самостійні компанії, незалежні, внутрішньофірмові структури); 3) спеціалізація за видами клієнтів (універсальні, промислові рекламні компанії); 4) спеціалізація за окремими видами реклами (універсальні, спеціалізовані за окремими видами реклами); 5) спеціалізація за видах робіт або послуг, що виконуються або надаються (універсальні агентства, творчі майстерні, компанії з придбання рекламного часу/простору і тощо), у тому числі можуть окремо виділятися компанії, які надають послуги, які не відносяться до рекламної діяльності (але необхідні для виконання рекламної роботи);

б) схильність до локалізації (компанії, що займаються видами реклами, які локалізуються, і компанії, що займаються видами реклами, що не локалізуються).

Таким чином, рекламний бізнес може визначатися:

- 1) як окрема компанія чи сукупність компаній, які займаються рекламною діяльністю;
- 2) як вид підприємництва, забезпечений в інституційному відношенні спеціальними законами, які регулюють предмет діяльності, і має специфічні структурно-функціональні характеристики.

### ВИСНОВКИ

Урахування особливостей цього виду бізнесу і проблем визначення його сутності вимагає розробки відповідного методологічного підходу. Класифікація рекламних компаній повинна бути розроблена, перш за все, на основі емпіричних досліджень, оскільки рекламний бізнес схильний до істотних модифікацій у ході практичної діяльності. Виходячи з вищевикладеного перспективні дослідження у даному напрямі передбачається спрямувати на формування теоретико-методологічних засад розвитку рекламного бізнесу, виявлення його функцій і ролі в економіці, детермінант ефективності та інноваційності.

### SUMMARY

*Theoretical bases of determination of essence of advertising business, his signs and features, are considered. The basic problems of determination of this type of enterprise are selected.*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бове К.Л. Современная реклама [Текст]: пер. с англ. / К.Л. Бове, У.Ф. Арнс. – Тольятти: «Издательский Дом «Довгань», 1995. – 704 с.
2. Ромат Е.В. Реклама [Текст]: 5-е изд. / Е.В. Ромат. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
3. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка [Текст] / Д.Н. Ушаков; под ред. Н.Ф. Татьянченко. – М.: Альта-Пресс, 2005. – 1216 с.
4. Толковый словарь русского языка [Текст] / Под ред. Д.В. Дмитриева. – М.: ООО «Издательство Астраль» – ООО «Издательство АСТ», 2003. – 1582 с.
5. Всемирная энциклопедия: Философия [Текст] / Главн. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. – Москва: АСТ, Минск: Харвест, Современный литератор, 2001. – 1312 с.
6. Экономика и право: Энциклопедический словарь Габлера [Текст] / Пер. с нем., под общ. ред. А.П. Горкина, Н.Л. Тумановой, Н.Н. Шаповаловой и др. – М.: Большая Российская Энциклопедия, 1998. – 432 с.
7. Словарь по экономике [Текст] / Пер. с англ.; Под ред. П.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа. – 2004. – 752 с.
8. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия [Текст] / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб.: Издательство «Лань», 2002. – 880 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1996. – 496 с.



## ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» (Постанова президії ВАК №1-05/6 від 02.07.2008 р.).

Науковий журнал „Вісник СУЕМ” друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

**Вимоги до оформлення статей.** Наукові статті мають бути написані українською, російською або англійською мовами у текстовому редакторі Microsoft Word 2000, обсягом від шести до десяти сторінок, роздруковані на папері формату А4 (відстань між рядками – один інтервал; основний текст: гарнітура – Times New Roman, Суг, кегль – 14; поля: ліворуч, угорі, внизу - 2см, праворуч – 1см; абзац – 1см).

У лівому кутку у горі зазначаються УДК даної теми дослідження. На наступному рядку у правому кутку сторінки над заголовком подаються ініціали і прізвище автора, написані курсивом, його науковий ступінь, вчене звання та посада за основним місцем роботи. На наступному рядку посередині сторінки великими літерами – назва статті (**жирним**).

Нижче подається анотація українською мовою (2-3 речення) та ключові слова (*курсивом*).

Основний зміст статті повинен містити такі рубрики:

- **Вступ** (актуальність теми дослідження, аналіз останніх досліджень та публікацій)
- **Постановка завдання** (мета та завдання дослідження)
- **Результати дослідження** (основний матеріал дослідження)
- **Висновки** (короткий підсумок до статті та основні пропозиції)
- **Summary** (по закінченні статті подається анотація англійською мовою (*курсивом*)).
- **Список літератури**



У науковій праці допускається цитування не більше 10 джерел. На кожен позицію в списку літератури має бути посилання в тексті статті. Послідовність джерел у списку літератури повинна відповідати послідовності посилань у тексті. Статті з літературою, оформленою не за вимогами ВАК України, будуть направлятися авторам на доопрацювання.

До редакції автор подає статтю у роздрукованому вигляді у 2-х примірниках та в електронному вигляді (у форматі \*.doc або \*.rtf). Назва файлу – прізвище першого автора латинськими буквами. Матеріали можуть бути надіслані до редакції журналу через e-mail.

**Автори, які не мають наукового ступеня, подають зовнішню та внутрішню рецензії на дану статтю (від кандидата та доктора наук), автори, які мають науковий ступінь кандидата наук - подають зовнішню рецензію. Окремо подаються відомості про автора (ІПБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, контактна адреса, телефон).**

Редакція матеріал не редагує та не несе відповідальності за подані матеріали.

**Вартість публікації статті складає 10 грн. за одну повну (неповну) сторінку та пересилка поштою екземпляра журналу авторам у сумі 20 грн., а для співробітників університету – безкоштовно.**

**Кошти надсилати:** *Отримувач:* ТОВ ВНЗ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ Код 14204539 МФО 320478 Р/р 26000100978 ВАТ АБ «Укргазбанк» вул. Н. Левицького, 16. м. Черкаси, 18036 (*призначення платежу:* за друк статті із зазначенням прізвища автора)

**Адреса редакції:** 18000, Черкаси, вул. Н Левицького, 16.

**Відповідальний секретар журналу** Шульга Ірина Петрівна тел. (0472)

64-72-00 (внут. 109).

e-mail: irynashylga@yandex.ru.



---

# **Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту**

Науковий журнал

**Серія  
Економіка і менеджмент**

Головний редактор *В.К. Васенко*

Технічний редактор *Н.Г. Анічіна*

Відповідальна за випуск *І.П. Шульга*

Підписано до друку 19.11.2009. Формат 70x108/16. Ум. друк. арк. 13,25  
Гарнітура Times New Roman. Наклад 100 прим.

---

Надруковано в редакційно-видавничому відділі  
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту  
18036, м. Черкаси, вул. Нечуя-Левицького, 16; тел. 64-70-55