



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ  
НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ  
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»  
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Збірник наукових праць  
Серію засновано 08.09.1999 р.

---

**ВИПУСК 28**

*Рекомендовано як фахове видання  
Постанова президії ВАК України № 1-05/3 від 14. 04. 2010 р.*

*Друкуються за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»  
Протокол № 9 від 26. 03. 2015 р.*

**Редакційний штат:**

**Пасічник Ігор Демидович**, доктор психологічних наук, професор (Острог, Україна) – головний редактор;

**Дем'янчук Ольга Іванівна**, кандидат економічних наук, доцент (Острог, Україна) – заступник редактора.

**Члени редколегії:**

**Бранч Джон**, доктор економіки, Академічний директор магістерських програм, викладач маркетингу Школи Бізнесу Росс та Бізнесового Центру Російських, Східноєвропейських та Євразійських студій Мічиганського університету (Анн Арбор, Мічиган, США);

**Вітлінський Вальдемар Володимирович**, доктор економічних наук, професор (Київ, Україна);

**Дзеканський Павел**, доктор філософії бізнесу (Островець Свентокшиський, Польща);

**Єрмакова Олена Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (Саратов, Росія);

**Карлін Микола Іванович**, доктор економічних наук, професор (Луцьк, Україна);

**Кнейслер Ольга Володимирівна**, доктор економічних наук, доцент (Тернопіль, Україна);

**Козак Людмила Василівна**, доктор економічних наук, доцент (Острог, Україна);

**Кривицька Ольга Романівна**, кандидат економічних наук, доцент (Острог, Україна);

**Кук Гарі**, доктор економіки, професор (Ліверпуль, Великобританія);

**Левицька Світлана Олексіївна**, доктор економічних наук, професор (Рівне, Україна);

**Мамонтова Наталія Анастасіївна**, доктор економічних наук, професор (Острог, Україна);

**Матвійчук Андрій Вікторович**, доктор економічних наук, професор (Київ, Україна);

**Мурао Пауло Реіс**, доктор економіки, факультет економіки університету Мінью (Брага, Португалія);

**Новоселецький Олександр Миколайович**, кандидат економічних наук, доцент (Острог, Україна);

**Олак Антоні**, доктор хабілітований економіки, професор, факультет управління Люблінської політехніки (Люблін, Польща);

**Пасічник Юрій Васильович**, доктор економічних наук, професор (Черкаси, Україна);

**Сидорук Тетяна Віталіївна**, доктор політичних наук, професор (Острог, Україна);

**Тарангул Людмила Леонідівна**, доктор економічних наук, професор (Ірпінь, Україна);

**Ткаченко Наталія Володимирівна**, доктор економічних наук, професор (Черкаси, Україна);

**Топішко Іван Іванович**, кандидат економічних наук, доцент (Острог, Україна);

**Шебеко Костянтин Костянтинович**, доктор економічних наук, професор (Пінськ, Білорусія);

**Шулик Юлія Віталіївна**, кандидат економічних наук, старший викладач (Острог, Україна);

**Яворська Тетяна Василівна**, доктор економічних наук, доцент (Львів, Україна).

Н 34

**Наукові записки Національного університету «Острозька академія».** Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – 166 с.

ISBN 966-7631-55-9

ISSN 2311-5149

У збірнику опубліковані наукові статті щодо проблем економічної теорії, менеджменту та маркетингу, актуальних питань розвитку економіки та управління національним господарством, галузями і підприємствами, проблеми економіки праці та розвитку і функціонування регіональної економіки, функціонування фінансової системи України, реформування бюджетної та податкової системи, фінансово-кредитних відносин в Україні, сучасних проблем теорії і практики обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання, актуальних питань економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій, що можуть бути корисними для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників державного управління, фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

**ББК 65**

**УДК 330 (082)**

ISBN 966-7631-55-9  
ISSN 2311-5149

© Видавництво Національного університету  
«Острозька академія», 2015

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

---

Отримано: 02.02.2015 р.

Прорецензовано: 11.02.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Борейко В. І. Роль малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу України / В. І. Борейко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 4–8.

УДК 631.115

JEL Classification: A 120

### **Борейко Володимир Іванович,**

*доктор економічних наук, доцент, проректор з наукової роботи,  
Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука*

## **РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

*У статті досліджено роль малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу України, проаналізовано частку малих підприємств, фермерських господарств і господарств населення у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції та створенні робочих місць, розкрито законодавчі норми держави з підтримки розвитку фермерських господарств, малих та середніх підприємств, а також сільського господарства. Запропоновано заходи з стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та закріплення молоді на селі.*

**Ключові слова:** аграрний комплекс, малий бізнес, фермерське господарство, господарства населення, розвиток села.

### **Борейко Владимир Иванович,**

*доктор экономических наук, доцент, проректор по научной работе  
Международного экономико-гуманитарного университета имени академика Степана Демьянчука*

## **РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**

*В статье исследована роль малого бизнеса в развитии аграрного комплекса Украины, проанализирована доля малых предприятий, фермерских хозяйств и хозяйств населения в производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции и создании рабочих мест, раскрыты законодательные нормативы государства по поддержке развития фермерских хозяйств, малых и средних предприятий, а также сельского хозяйства. Предложены мероприятия по стимулированию развития малого аграрного предпринимательства, увеличения производства сельскохозяйственной продукции и закрепления молодежи на селе.*

**Ключевые слова:** аграрный комплекс, малый бизнес, фермерское хозяйство, хозяйства населения, развитие села.

### **Volodymyr Boreiko,**

*Doctor of Economics, Associate Professor, Vice-rector in science work  
of International Economics and Humanitarian University named academician Stepan Demianchuk*

## **THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE**

*In the article the role of small business in the development of the agricultural sector of Ukraine is investigated, the share of small businesses, farms and households in the production of certain agricultural products, and in job creation is analyzed; the legislative norms of the state about the support of farmers, small and medium enterprises and agriculture are disclosed. The measures to stimulate the development of small agricultural businesses, the increase the production of agricultural production and the fixing youth on the village are offered.*

**Keywords:** agricultural complex, small businesses, farmer economy, economy of population, development of the village.

**Постановка проблеми.** Через порушення паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, мінеральні добрива та паливно-мастильні матеріали, в дев'яності роки ХХ століття аграрний комплекс України зазнав значних збитків: більшість техніки вичерпала свій ресурс, знизилася урожайність сільськогосподарських культур та зменшилося поголів'я тварин. Проте, в останні роки, завдяки напруженій праці українських селян, країна отримала рекордні урожаї, що дозволило їй значно збільшити експорт зернових культур та стабілізувати розвиток національної економіки.

При цьому, на відміну від радянського періоду, коли виробництво аграрної продукції забезпечували колективні сільськогосподарські підприємства, нині значний внесок у її виробництво вносять фермери та малі підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сучасні форми господарювання на селі та роль малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу країни досліджували: М. О. Беседін, Г. Є. Беседіна, В. П. Галушко, В. С. Дієсперов, Т. В. Калашнікова, М. Ф. Кропивко, Д. О. Мельничук, В. Я. Месель-Веселяк, О. О. Олійник, О. І. Павлов, К. О. Прокопенко, О. Д. Радченко, П. Т. Саблук.

Проте в більшості публікацій зазначених авторів увага зацентровується на розвитку агрохолдингів та організації кластерів, тоді як діяльність малих підприємств та фермерських господарств розкрита недостатньо.

Зазначене визначило **актуальність нашого дослідження**.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є дослідження ролі малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу України та розроблення заходів із стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва.

**Виклад основного матеріалу.** Радянська форма організації в Україні сільськогосподарського виробництва у формі колгоспів показала свою низьку ефективність. Тому, після здобуття нашою країною незалежності, держава дозволила організацію на селі різні форми господарювання, серед яких державна підтримка надавалася фермерським господарствам. Саме у виникненні нових ефективних землекористувачів нова українська влада бачила можливість для відродження вітчизняного села.

Протягом останніх двох десятиліть в Україні успішно розвивалися два типи сільськогосподарських підприємств: аграрні холдинги та фермерські господарства. Однак, як зазначає В. Я. Месель-Веселяк: «В організаційному плані недоліком холдингових формувань є те, що господарські підрозділи цих структур розосереджені на території України й розташовані на значній відстані один від одного (навіть по 200 – 300 км)» [1, с. 15]. «Отже, вчений-аграрій вважає, що: ставити питання про те, що треба брати курс лише на розвиток великих господарств ще занадто рано і не потрібно» [1, с. 18].

Цю ж думку поділяє В. С. Дієсперов, який зазначає, що: «Великий бізнес, що приходить у знесилене аграрне виробництво, здатний привести нові технології, здійснити суспільно ефективні інвестиції. Залучення його – неминучість. Однак при цьому важливо поставити умови, якими задовольнятимуться запити населення країни, держави і місцевого селянства» [2, с. 89].

Натомість на думку О. Д. Радченка: «Малі підприємства відіграють значну роль у виробництві сільськогосподарської продукції, продовольчій безпеці держави, їхня діяльність частково сприяє розв'язанню соціальних проблем села, налагодженню стійкого розвитку сільських територій, забезпеченню зайнятості та підтримці доходів сільського населення» [3, с. 60].

Водночас К. О. Прокопенко вважає, що: «Значення малих сільгоспвиробників (фермерських господарств і господарств населення) в українському аграрному секторі за останнє десятиріччя відчутно зросло. Незважаючи на існування серйозних проблем, вони поки що є важливими товаровиробниками сільськогосподарської продукції в Україні» [4, с. 100].

Цей висновок ученого підтверджується аналізом результатів діяльності сільськогосподарського комплексу України за останні роки. Так, якщо індекс зростання виробництва промислової продукції у 2011–2013 роках складав 108,0, 99,5 та 95,7 %, то в сільському господарстві, відповідно, 119,9, 95,5 та 113,3 %. Таким чином, за три роки приріст виробництва промислової продукції в Україні склав 2,8 %, а сільськогосподарської – 29,7 %, або був в 10 разів більшим. Це дозволило нашій країні в складній економічній та фінансовій ситуації не допустити зниження валового внутрішнього продукту, який у роках складав, відповідно, 105,4, 100,2 та 100,0 % [5].

Отже, в останні три роки аграрний комплекс України відіграв стабілізуючу роль в розвитку національної економіки. При цьому, значну питому вагу у виробництві сільськогосподарської продукції займали малі підприємства. Якщо у 2000 році вони виробили 5,6 % від загального обсягу продукції виробленої в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, то в 2013 році цей показник зріс до 30,3 %, або в 5,4 рази (табл. 1).

Таблиця 1  
Обсяг реалізованої продукції малих підприємств

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2011	2012	2013
В національній економіці						
Обсяг, млн. грн.	43810	82937	568892	606668	672507	672272
Частка у загальному обсязі реалізованої продукції, %	8,1	5,5	16,9	15,2	16,0	16,6
В сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві						
Обсяг, млн. грн.	1087	3560	22675	35296	49109	48999
Частка у загальному обсязі реалізованої продукції, %	5,6	9,9	22,7	27,8	30,2	30,3

\*Складено за даними [5].

У 2000 році малі сільськогосподарські підприємства виробили продукції на 1,1 млрд. грн., а в 2013 – 49,9 млрд. грн., або в 45 разів більше. За цим показником вони випереджали всі малі підприємства національної економіки, виробництво продукції якими зросло з 43,8 млрд. грн. у 2000 році до 672,3 млрд. грн. у 2013 році, або в 15 разів.

Якщо у 2000 році за часткою продукції виробленої малими підприємствами (5,6 %) аграрний комплекс поступався національній економіці в цілому (8,1 %), то в 2013 році вже випереджав її майже вдвічі, відповідно, 30,3 та 16,6 %. Із цього можна зробити висновок, що в ХХІ столітті малий бізнес в аграрному комплексі розвивався значно швидшими темпами, ніж загалом у країні.

Водночас зросла частка найманих робітників, які працювали в аграрному комплексі країни. Так, якщо в 2000 році частка найманих працівників, які працювали на малих підприємствах національної економіки складала 15,5%, а на малих підприємствах в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві – 4,4%, то в 2013 році ці показники склали, відповідно, 26,0 та 30,9%. Отже, частка найманих робітників, які працювали на малих аграрних підприємствах в загальній кількості найманих працівників, які працювали в аграрному комплексі країни зросла з 2000 по 2013 рік в 7 разів (табл. 2). Зазначене засвідчує, що в останнє десятиліття малий бізнес відіграє важливу роль у створенні нових робочих місць в аграрному комплексі країни.

Таблиця 2  
Кількість найманих працівників малих підприємств

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2011	2012	2013
В національній економіці						
Кількість, тис. чол.	1710	1808	2045	2013	1947	1894
Частка у загальній кількості найманих працівників, %	15,1	19,6	26,1	26,1	25,7	26,0
В сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві						
Кількість, тис. чол.	111	162	177	194	207	204
Частка у загальній кількості найманих працівників, %	4,4	13,5	24,4	27,3	29,6	30,9

\*Складено за даними [5].

До того ж він забезпечує виробництво більшої частини окремих видів сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, фермерські господарства та господарства населення протягом 2000–2013 виробляли більше 98% картоплі, 85% – овочів, 82% – плодів та ягід, 73% – молока 62% – вовни (табл. 3).

Таблиця 3  
Частка малого бізнесу у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції, %

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Фермерських господарств						
Зернових культур	5,1	10,7	12,0	11,9	10,9	11,9
Цукрових буряків	5,7	8,9	8,4	7,2	6,7	5,7
Соняшнику	10,0	15,6	17,8	19,0	18,9	19,5
Картоплі	0,3	0,4	0,9	1,1	1,1	1,2
Овочів	1,4	2,1	2,6	3,9	3,5	3,1
Плодів та ягід	0,3	0,7	2,1	2,1	2,2	2,5
Винограду	0,2	0,7	1,7	2,7	3,5	3,5
М'яса	0,5	0,9	2,3	2,6	2,5	2,7
Молока	0,8	0,7	1,0	1,1	1,3	1,4
Яєць	0,1	0,1	0,5	0,9	0,4	0,3
Вовни	0	3,1	3,1	3,1	3,4	2,8
Господарств населення						
Зернових культур	18,4	24,3	24,2	22,1	21,9	21,2
Цукрових буряків	12,2	21,5	7,9	8,5	8,7	15,6
Соняшнику	12,5	21,2	17,5	15,9	15,0	14,5
Картоплі	98,6	98,8	97,4	96,9	96,7	97,0
Овочів	83,1	89,3	88,1	84,3	85,7	88,3
Плодів та ягід	81,8	88,2	83,6	84,2	81,6	80,7
Винограду	30,0	41,8	36,3	35,4	35,8	33,2
М'яса	73,7	63,2	44,9	43,3	42,5	39,7
Молока	70,9	81,0	80,3	79,7	77,7	77,5
Яєць	66,2	50,5	39,9	37,2	37,3	37,6
Вовни	61,8	78,1	83,1	83,3	85,1	86,6

\*Складено за даними [5].

При цьому, протягом досліджуваного періоду частка фермерських господарств та господарств населення у виробництві зазначеної продукції постійно зростала.

Великі сільськогосподарські підприємства спеціалізуються в основному на вирощуванні зернових культур, соняшнику та цукрового буряку. Однак, фермерські господарства та господарства населення в 2005–2013 збільшили частку виробництва зернових культур та соняшнику до 35%. У 2005 році ці господарства виробили 30,4% всіх цукрових буряків. Проте, в 2010–2012 роках через зниження закупівельної ціни, частка цукрових буряків вироблених фермерськими господарствами та господарствами населення знизилася до 16%. Хоча в 2013 році цей показник знову зріс до 21,3%.

Протягом досліджуваного періоду фермерські господарства та господарства населення вирощували біля 40% винограду. У 2000 році ці господарства виробили 74,2% м'яса та 66,3% яєць. Проте, в наступні роки великі підприємства приділили більше уваги цій продукції, і частка фермерських господарств і господарств населення у її виробництві зменшилася до 40%.

Враховуючи наведені вище дані, можна зробити висновок, що, не зважаючи на розвиток в Україні великих аграрних холдингів, малі підприємства, фермерські господарства та господарства населення відіграють важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції та зайнятості сільського населення. Зазначене вимагає державної підтримки розвитку малого бізнесу на селі.

Законом України «Про фермерське господарство» передбачені такі пільги:

– новоствореним фермерським господарствам у період становлення (перші три роки після його створення, а у трудонедостатніх населених пунктах – п'ять років), фермерським господарствам із відокремленими фермерськими садибами, фермерським господарствам, які провадять господарську діяльність і розташовані у гірських населених пунктах, на поліських територіях, визначених в установленому порядку Кабінетом Міністрів України, та іншим фермерським господарствам надається допомога за рахунок державного і місцевого бюджетів, у тому числі через Український державний фонд підтримки фермерських господарств:

– для облаштування відокремленої садиби фермерському господарству надається за рахунок бюджету допомога на будівництво під'їзних шляхів до фермерського господарства, електро- і радіотелефонних мереж, газо- і водопостачальних систем;

– переселенцям, які створюють фермерське господарство в трудонедостатніх населених пунктах, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, надається одноразова грошова допомога за рахунок державного бюджету в розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України;

– громадяни України, які до 1 січня 2002 року отримали в постійне користування або оренду земельні ділянки для ведення фермерського господарства, мають переважне право на придбання (вкуп) земельних ділянок розміром до 100 гектарів сільськогосподарських угідь, у тому числі до 50 гектарів ріллі, у власність із виплатою платежу до 20 років [6].

Однак, положення цього закону не містять конкретних сум, які можуть отримати фермерські господарства, тому в умовах дефіциту коштів у державному та місцевих бюджетах вони не отримують реальної допомоги на свій розвиток.

Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» до основних видів його державної фінансової підтримки віднесено:

1) часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;

2) часткову компенсацію лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями;

3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;

6) компенсацію видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;

7) фінансову підтримку впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;

8) інші види не забороненої законами фінансової державної підтримки [7].

Проте, зазначені норми не підкріплені фінансовими ресурсами, що в умовах дефіциту коштів у державному бюджеті, робить їх декларативними.

Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» для стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції передбачено:

– державне регулювання (встановлення мінімальних та максимальних інтервенційних) гуртових цін на окремі види сільськогосподарської продукції;

– тимчасове адміністративне регулювання цін спрямоване на упередження чи зупинку спекулятивного або узгодженого встановлення цін продавцями та/або покупцями об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку, яке не може бути виправлено за стандартними процедурами державних інтервенцій;

– надання тимчасової бюджетної дотації виробнику окремого об'єкта державного цінового регулювання якщо заходи з тимчасового адміністративного регулювання цін не призводять до досягнення закупівельних цін рівня мінімальної ціни та/або зниження закупівельних цін до рівня максимальної інтервенційної ціни;

– державні заставні закупівлі (надання бюджетної позики виробникам) зерна;

– фінансову підтримку агропромислових суб'єктів господарювання через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів;

– бюджетну дотацію виробникам тваринницької продукції [8].

Зазначені положення стосуються всіх сільськогосподарських підприємств, тому представникам малого аграрного бізнесу важко конкурувати із великими аграрними холдингами.

**Висновки.** Узагальнюючи результати проведеного дослідження, ми дійшли висновку, що малий бізнес відіграє важливу роль у розвитку агропромислового комплексу України, виробництві сільськогосподарської продукції та створенні нових робочих місць на селі. Однак, заходи держави з підтримки фермерських господарств, розвитку малого і середнього підприємництва та сільського господарства досить часто носять декларативний характер і не підкріплені реальними фінансовими ресурсами. Тому з метою стимулювання розвитку аграрного малого підприємництва, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та закріплення молоді на селі, новостворені фермерські господарства необхідно терміном на три роки звільнити від оподаткування, надати їм, іншим малим аграрним підприємствам, а також господарствам населення в лізинг сільськогосподарську техніку, здешевивши її вартість за рахунок бюджету на 30 %, забезпечити за рахунок місцевих бюджетів облаштування під'їзних доріг, електро- і радіотелефонних мереж, газо- і водопостачальних систем на селі.

#### Література:

1. Месель-Веселяк В. Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 13–23.
2. Дієсперов В. С. Наслідки утворення підприємств великих землеволодільців / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 83–89.
3. Радченко О. Д. Інститут державної підтримки малих підприємств у сільському господарстві / О. Д. Радченко // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 60–66.
4. Прокопенко К. О. Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України / К. О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 99–105.
5. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstst.gov.ua>
6. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 р. № 973–IV.
7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618–VI.
8. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877–IV.



Отримано: 16.02.2015 р.

Прорецензовано: 24.02.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Васіна А. Ю. Удосконалення структури промисловості України на засадах сталого розвитку / А. Ю. Васіна // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 9–13.

УДК 338.242

JEL Classification: O47

**Васіна Алла Юрївна,**

кандидат економічних наук, докторант кафедри державного і муніципального управління  
Тернопільського національного економічного університету

## УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано необхідність структурування промисловості України на засадах сталого розвитку, з наведенням чинників, що обумовлюють таку необхідність. Розкрито структурні деформації в промисловості України. Наголошено на доцільності розроблення стратегії структурної перебудови вітчизняної промисловості на засадах сталого розвитку. Визначено критерії структурування вітчизняної промисловості в орієнтації на засади сталого розвитку та наведено підходи до формування механізмів їх досягнення.

**Ключові слова:** структура промисловості, структурні деформації, сталий розвиток.

**Васіна Алла Юрєвна,**

кандидат економічних наук, докторант кафедри державного і муніципального управління  
Тернопільського національного економічного університету

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье обоснована необходимость структурирования промышленности Украины на принципах устойчивого развития, с указанием факторов, обуславливающих такую необходимость. Раскрыты структурные деформации в промышленности Украины. Отмечено целесообразность разработки стратегии структурной перестройки отечественной промышленности на принципах устойчивого развития. Определены критерии структурирования отечественной промышленности в ориентации на принципы устойчивого развития и приведены подходы к формированию механизмов их достижения.

**Ключевые слова:** структура промышленности, структурные деформации, устойчивое развитие.

**Alla Vasina,**

PhD in Economics, postdoctoral student of the Department of Public and Municipal Management  
of Ternopil National Economic University

## IMPROVEMENT OF THE STRUCTURE OF UKRAINIAN INDUSTRY ON THE PRINCIPLES OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The necessity of Ukrainian industry structuring on the basis of the sustainable development identifying the factors which stipulate such necessity is proved. The structural deformations in the industry of Ukraine are opened. The expediency of the development of the strategy of structural transformation of domestic industry on the principles of the sustainable development is emphasized. The criteria of the domestic industry structuring in the orientation on the principles of the sustainable development are defined, the approaches to the formation of the mechanisms of their attaining are shown.

**Keywords:** industry structure, structural deformations, sustainable.

**Постановка проблеми.** Промисловість є відправною складовою економіки України, яка здійснює визначальний вплив на соціально-економічний розвиток країни та її позиціонування у світовому господарстві. У сучасних умовах перед вітчизняною промисловістю постають цілий ряд викликів, пов'язаних із поглибленням системної кризи, посиленням загроз національній безпеці, загостренням конкуренції на зовнішніх ринках. Забезпечення адекватного реагування на такі виклики актуалізує необхідність структурної модернізації промисловості на засадах сталого розвитку, що сприятиме формуванню передумов використання промислового потенціалу в напрямі реалізації стратегії впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тенденції та проблеми розвитку промисловості знаходяться в полі зору широкого кола науковців і практиків. Питання структурної модернізації промисловості та вироблення підходів щодо підвищення ефективності її функціонування в орієнтації на забезпе-

чення реалізації засад сталого розвитку знайшли відображення в працях О. І. Амоші, Ж. Д. Анпілогової, В. І. Борейка, В. П. Вишневецького, О. М. Кондрашова, І. В. Одотюка, Я. В. Ромусік, О. В. Собкевича, А. І. Сухорукова, О. О. Чебанова, О. Л. Черненко, А. В. Шевченка, Л. В. Федулової, М. М. Якубовського. Попри значний внесок названих учених, динамічність і посилення агресивності середовища функціонування розвитку вітчизняної промисловості обумовлює необхідність постійного пошуку нових підходів щодо адаптації її структури до вимог сталого розвитку. Подальші дослідження також актуалізуються тим, що особливістю змісту сталого економічного розвитку є процес структурної перебудови економіки, а основу забезпечення структурного оновлення економічної системи та її елементів складає сталий розвиток.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є окреслення підходів щодо удосконалення структури промисловості України на засадах сталого розвитку. Відповідно до визначеної мети в статті реалізуються такі завдання: обґрунтування необхідності структурування промисловості України на засадах сталого розвитку; дослідження структурних деформацій у промисловості України; визначення критеріїв структуризації вітчизняної промисловості в орієнтації на засади сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Зарубіжний і вітчизняний досвід свідчить, що ефективність функціонування сектору промислового виробництва, яка виражається в його спроможності задовольняти вимоги суспільної системи, в основному визначається рівнем оптимальності його структури. При цьому одним з основних критеріїв оптимальності структури промисловості є забезпечення реалізації принципу сталого розвитку.

Ратифікувавши основний документ Конференції у Ріо-де-Жанейро (1992 р.) «Порядок денний на XXI століття», Україна зобов'язалася впроваджувати принципи сталого розвитку враховуючи в процесі вироблення і реалізації цілей державної політики економічні, соціальні та екологічні аспекти, і, відповідно, забезпечувати компроміс інтересів, за якого досягнення цілей в одній із сфер не має стримувати прогрес в іншій. Однак, протягом всієї незалежності України реальні кроки щодо втілення зазначених принципів в різні аспекти та сфери суспільної життєдіяльності, в тому числі і промисловість, в значній мірі визначались політичними настроями та специфікою умов соціально-економічного розвитку, не завжди були достатньо послідовними і зорієнтованими на реальні запити суспільної системи.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку необхідність підвищеної уваги до питань структуризації промисловості України на засадах сталого розвитку актуалізується посиленням прояву цілого ряду як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. До переліку основних зовнішніх чинників належать такі як:

- поглиблення інтеграційних процесів;
- посилення конкуренції на зовнішніх ринках промислової продукції;
- зростання цін на сировинні та енергетичні ресурси;
- домовленості в рамках реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Ураховуючи євроінтеграційні прагнення України в якості орієнтирів структурування промислового сектору на засадах сталого розвитку, виокремлюють стратегічні цілі удосконалення функціонування економіки, окреслені в стратегії розвитку Європейського Союзу – «Європа – 2020» [1], а саме: 1) розумне зростання: розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях (забезпечення економічного зростання на основі взаємозв'язку наукових знань, досліджень, інновацій); 2) стійке зростання: створення економіки, що базується на доцільному використанні ресурсів, екології і конкуренції (формування конкурентоздатної економіки шляхом розробки нових технологій, включаючи і екологічно чисті технології); 3) всеохоплююче зростання: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної згоди (створення для населення нових можливостей за допомогою високого рівня зайнятості, інвестицій у знання і навички).

До внутрішніх чинників, які обумовлюють необхідність удосконалення структури промислового сектору на засадах сталого розвитку належать:

- скорочення обсягів промислового виробництва та промислового потенціалу через війну на сході та анексію Криму;
- технологічно відстала структура промислового виробництва;
- нестійкість темпів промислової динаміки та міжгалузева нерівність зростання;
- неефективна структура та висока енергоємність промислового виробництва;
- значний, враховуючи високий рівень залежності української економіки від імпорту, вплив зростання цін імпортованих товарів на посилення інфляційних процесів;
- зниження якості та скорочення асортименту продукції, що пропонується на внутрішньому ринку;
- збільшення імпортової складової в задоволенні внутрішнього попиту на промислову продукцію і зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами промислової групи.

Починаючи з червня 2012 року в Україні спостерігається спад промислового виробництва. У 2013 році промислове виробництво скоротилося на 4,3% в порівнянні з 2012 роком, а в 2014 році – на 10,7% в порівнянні з попереднім роком [2]. У розрізі основних промислових груп найбільше скорочення в 2014

році спостерігалось у виробництві інвестиційних товарів – 22% та виробництві енергії – 14,6% (табл. 1). У лютому 2015 року темпи спаду промисловості пришвидшилися до 22,5% [3]. Унаслідок війни на сході України біля 25% промисловості зупинилось, 10% підприємств фізично розрушені [4]. Донецька і Луганська області виробляли 16% українського ВВП, на їх долю припадало 25% в загальному обсязі продажу промислової продукції та 27% загального обсягу експорту [5]. Випадіння з економічного обороту економічного потенціалу цих областей зумовило значне поглиблення структурної розбалансованості як промисловості, так і економіки України загалом.

Таблиця 1.  
Індекси промислової продукції за основними промисловими групами (%) [2].

	Грудень 2014 р. до грудня 2013 р.	2014 р. до 2013 р.
Промисловість	82,1	89,3
Товари проміжного споживання	86,1	91,2
Інвестиційні товари	73,6	78,0
Споживчі товари короткострокового використання	95,1	101,2
Споживчі товари тривалого використання	93,0	87,4
Енергія	74,0	85,4

Структурі промисловості України характерні значні деформації. Так, протягом 1990-2012 років частка наукоємних галузей – машинобудування, легка промисловість, верстатобудування, приладобудування, радіоелектроніка, виробництво турбін, авіабудування, автомобілебудування – знизилася в структурі промисловості з 31% до 12%, за той же період частка чорної металургії зросла з 11% до 22%, зношеність основних фондів зросла з 43,7% у 2000 році до 77,3% у 2013 році [6].

Розгляд структури промислового виробництва через призму забезпечення реалізації соціальних цілей свідчить про значний розрив між соціальною та економічною спрямованістю його розвитку. Одним з прикладів такої ситуації є вкрай слабка орієнтація вітчизняної промисловості на задоволення запитів споживчого ринку. Із середини 90-х років ХХ ст. промислове виробництво переважно зорієнтоване на обслуговування зовнішнього, а не внутрішнього попиту, що зумовило значне погіршення загальної ситуації на внутрішньому ринку. Коефіцієнт забезпеченості попиту на внутрішньому ринку споживчих товарів за рахунок власного виробництва залишається в Україні на низькому рівні. Водночас частка імпорту в торгівлі цими типами товарів є домінуючою. Так загальна частка імпортованих непродовольчих споживчих товарів на внутрішньому ринку України має сталу тенденцію до зростання: якщо у 2005 році вона становила 42,4%, то у 2013 році збільшилася до 61%. Стало зростає питома вага імпортованих товарів на ринках текстильного одягу, одягу зі шкіри, трикотажу, взуття. Попит на ці товарні групи в переважній більшості задовольняється за рахунок імпорту (частка його на внутрішньому ринку України) досягає майже 90%) [7]. На сьогодні, коли через девальвацію гривні відбувається різке подорожчання імпорту і зростання цінової конкурентоспроможності української продукції, важливим є досягнення правильного балансу між імпортом і внутрішнім виробництвом споживчих товарів шляхом активізації імпортозаміщення на основі структурної модернізації промисловості.

Основою об'єктивізації цілей корекції структури промислового виробництва в напрямі підвищення його соціальної орієнтації має бути детальний аналіз рівня й потенціалу розвитку галузей споживчого сектору, який би дав змогу сформувати повну і достовірну інформаційну базу відповідно до таких основних параметрів як: рівень задоволення потреб внутрішнього споживчого ринку за найважливішими видами споживчих товарів; якість продукції підприємств споживчого сектору; наявні виробничі потужності з випуску найважливіших видів споживчих товарів та їх якісний стан (технологічний рівень); стан конструкторського й технологічного потенціалу галузей споживчого сектору промислового виробництва; кадровий потенціал підприємств споживчого сектору промислового виробництва; рівень монополізації виробництва споживчих товарів.

Складною структурною проблемою промислового сектору вітчизняної економіки є багатоукладність виробництва та переважання низько- і середньотехнологічних укладів. Так, частка продукції високотехнологічного та середньо-високотехнологічного секторів у структурі реалізованої промислової продукції України у 2011 р. становила 27,9%, а частка продукції низько- та середньо- технологічних галузей становила більше 2/3 реалізованої продукції переробної промисловості [8]. В умовах підвищення відкритості національної економіки, посилення конкуренції на світових ринках та формування в світі ядра нового технологічного укладу на основі нано, біо- і інфо технологій таке технологічне відставання промисловості стає загрозою цілісності економіки та економічної безпеки країни.

Бар'єром ефективного функціонування вітчизняної промисловості є структурні викривлення інвестиційно-інноваційного характеру. В умовах поглиблення системної кризи, ускладнення доступу

до кредитних ресурсів, несприятливого підприємницького клімату промислові підприємства натикаються на цілий ряд загроз, які стають на заваді вироблення і реалізації ними інвестиційних стратегій. У 2014 році обсяги капітальних інвестицій в промисловості в порівнянні з 2013 роком скоротились на 25,7%. У розрізі видів промислової діяльності скорочення складо: в добувній промисловості – 26,6%; переробній – 21%; постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 29,7%; водопостачанні, каналізації, поводженні з відходами – 65,3% [9].

Проблемою структурного оновлення промислового сектору є низький рівень інноваційної активності підприємств. Тільки 15,8% загальної кількості вітчизняних підприємств обробної промисловості є інноваційно активними, тоді як частка таких підприємств у Німеччині складає 71,8%, Бельгії – 58,7%, Ірландії – 58,5%, Естонії – 53,1%, Чехії – 39,2%, Хорватії – 36,7%. В Україні навіть у тих сферах, які складають основу її нинішніх конкурентних переваг у світовому господарстві (металургія, виробництво харчових продуктів), рівень інноваційної активності підприємств є критично низьким і дуже далеким від середніх рівнів країн ЄС [10]. За такої ситуації Україна практично позбавлена шансів входження на висококонкурентні міжнародні ринки промислової продукції.

Важливим аспектом розвитку і структурування промисловості України є рівень її енергоефективності. Промисловість споживає більше 40% всіх енергоресурсів країни. Найбільшим споживачем сировини, матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсів є гірничо-металургійний комплекс, енергоспоживання якого складає 65% від загального енергоспоживання в промисловості. Витрати енергоресурсів на виробництво продукції українськими металургійними підприємствами суттєво перевищують енерговитрати зарубіжних виробників. Так, питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів на виробництво чавуну на вітчизняних металургійних підприємствах на 33% вищі ніж на провідних підприємствах світу [11]. Це пов'язано з високим ступенем зносу основних фондів, технічним і технологічним відставанням металургійної галузі від найкращих світових досягнень.

Поглиблення структурних деформацій у промисловості та посилення внутрішніх і зовнішніх загроз національної безпеки України, запобігання яким можливе за умови підвищення економічної та соціальної ефективності функціонування промислового виробництва, обумовлює необхідність розроблення стратегії структурної перебудови вітчизняної промисловості на засадах сталого розвитку, як складової структурного реформування національної економіки. З огляду на виклики, що постають перед промисловістю на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України та необхідністю забезпечення її гармонійного включення в систему національної економіки, в якості критеріїв структурування промислового сектору доцільно виділити: забезпечення реалізації цілей соціального розвитку та підвищення соціальної ефективності промислового виробництва; зниження ресурсоемності та підвищення енергоефективності промислового виробництва; посилення економічної безпеки країни; підвищення конкурентоспроможності промислових товарів на внутрішньому і зовнішніх ринках; підвищення техніко-технологічного рівня промисловості; розвиток оборонно-промислового сектору.

Для забезпечення чіткого представлення цілей структурування промисловості, важливо щоб кожен із наведених критеріїв був представлений через набір індикаторів, виражених у якісних та кількісних показниках. Так, наприклад, досягнення такого орієнтиру як забезпечення реалізації цілей соціального розвитку та підвищення соціальної ефективності промислового виробництва може оцінюватися з використанням таких індикаторів: зростання рівня задоволення потреб внутрішнього ринку у промислових товарах потрібного асортименту в достатній кількості та відповідного рівня якісних і споживчих характеристик; зростання частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі промислової продукції споживчого сектору; збільшення частки екологічних товарів у загальному обсязі промислового виробництва; збільшення частки промислових підприємств, які поширюють практику впровадження корпоративної соціальної відповідальності.

Водночас окреслення цілей та вироблення механізмів структурної перебудови промисловості має базуватись на Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленої Указом Президента України від 12.01.2015 року [12], що дозволить узгодити напрями структурування промислового сектору з першочерговими пріоритетами та індикаторами належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України. Важливо щоб проблеми структурних перетворень у вітчизняній промисловості знаходили розв'язання в процесі виконання задекларованих у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» державних програм: дерегуляції та розвитку підприємництва; розвитку малого та середнього бізнесу; енергоефективності; залучення інвестицій; розвитку українського експорту; збереження навколишнього природного середовища; енергонезалежності; розвитку інновацій; а також реалізації визначених Стратегією реформ – податкової реформи; реформзахисту економічної конкуренції, фінансового сектору, ринку капіталу, сфери трудових відносин, енергетики, управління державною власністю, системи національної безпеки та оборони, оборонно-промислового комплексу, захисту інтелектуальної власності, державної політики у сфері науки та досліджень.

З метою забезпечення ефективності структурних перетворень в промисловому секторі національної економіки, доцільним є наведення в стратегії його структурної перебудови механізмів їх забезпечення в розрізі визначених критеріїв структурування промисловості з виділенням важелів регулювання структурних зрушень. При цьому важливим завданням є забезпечення оптимального поєднання селективної підтримки пріоритетних видів промислової діяльності з формуванням сприятливого інституційного середовища розвитку промисловості. У контексті другого напрямку на особливу увагу заслуговує запровадження дієвих важелів стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств, налагодження співпраці підприємницьких структур різних розмірних груп, формування промислових кластерів, мережевих структур, що може бути предметом подальших досліджень.

**Висновки.** Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що структурування промисловості України на засадах сталого розвитку є необхідною передумовою забезпечення її адекватного реагування на виклики внутрішнього і зовнішнього середовища. Поглиблення структурних деформацій у промисловості та посилення внутрішніх і зовнішніх загроз національній безпеці України, запобігання яким можливе за умови підвищення економічної та соціальної ефективності функціонування промислового виробництва, з особливою гостротою актуалізує необхідність розроблення стратегії структурної перебудови вітчизняної промисловості на засадах сталого розвитку. Враховуючи деформації в структурі вітчизняної промисловості, які є бар'єром ефективної реалізації нею економічних та соціальних цілей, а також вимоги до функціонування економічних систем на засадах сталого розвитку, структурування промислового сектору повинно орієнтуватись на досягнення таких критеріїв як: забезпечення реалізації цілей соціального розвитку та підвищення соціальної ефективності промислового виробництва; зниження ресурсоемності та підвищення енергоефективності промислового виробництва; посилення економічної безпеки країни; підвищення конкурентоспроможності промислових товарів на внутрішньому і зовнішніх ринках; підвищення техніко-технологічного рівня промисловості; розвиток оборонно-промислового сектору. У контексті досягнення наведених критеріїв важливим завданням є забезпечення оптимального поєднання селективної підтримки пріоритетних видів промислової діяльності з формуванням сприятливого інституційного середовища розвитку промислового виробництва.

#### Література:

1. Europe 2020: a european strategy for smart, sustainable and inclusive growth [electronic resource] – mode for access. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://eunec.vlor.be/detail\\_bestanden/doc014%20europe%202020.pdf](http://eunec.vlor.be/detail_bestanden/doc014%20europe%202020.pdf)
2. Статистичний бюлетень за 2014 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Темпы спада промисленности ускорились до 22,5%. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://economics.lb.ua/state/2015/03/18/299033\\_tempi\\_spada\\_promishlennosti.html](http://economics.lb.ua/state/2015/03/18/299033_tempi_spada_promishlennosti.html)
4. Война остановила четверть украинской промышленности. – Порошенко [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://lb.ua/news/2015/03/09/297986\\_voyna\\_ostanovila\\_chetvert.html](http://lb.ua/news/2015/03/09/297986_voyna_ostanovila_chetvert.html)
5. Кірхнер Р., Джуччі Р. Економіка Донбасу в числах. Німецька консультативна група. Київ, червень 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_Briefing\\_Series/TN\\_04\\_2014\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/TN_04_2014_ukr.pdf)
6. Полунєєв Ю. Десять шоків України. Частина перша. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.epravda.com.ua/publications/2014/12/12/512627/view\\_print/](http://www.epravda.com.ua/publications/2014/12/12/512627/view_print/)
7. Кузнєцова Л., Шинкоренко Т., Білоцерківець О. Вплив зовнішньоекономічних чинників на формування сукупної пропозиції українських товаровиробників / Л. Кузнєцова, Т. Шинкоренко, О. Білоцерківець // Економіст. – 2014. – №11. – С.6.
8. Ромусік Я. В. Технологічна структура промисловості України в контексті збалансованості структурних пропорцій економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dSPACE.nbuV.gov.ua/xmlui/handle/123456789/374>
9. Индексы капитальных инвестиций за видами промышленной деятельности за 2014 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Сіденко В. Імперативи системного реформування української економіки крізь призму асоціації України з ЄС. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/upload/2014\\_Ekonomika\\_101114\\_NNN.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf)
11. Інтерв'ю с Президентом Ассоциация по энергоэффективности и энергосбережению // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energy-efficiency.in.ua/wp-content/uploads/ScansAEE/TM.pdf>
12. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена Указом Президента України від 12.01.2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents>

Отримано: 27.02.2015 р.

Прорецензовано: 10.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Качан О. І. Становлення та розвиток інформаційної індустрії / О. І. Качан // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 14–18.

УДК 339.56

JEL-класифікація: F

**Качан Олена Іванівна,**

аспірант кафедри міжнародної економіки Національного університету водного господарства та природокористування

## СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНДУСТРІЇ

У статті проведений детальний аналіз історії розвитку особливостей становлення та функціонування інформаційної індустрії. Здійснено огляд існуючих визначень сутності та змісту поняття інформаційний бізнес і надана характеристика ознак інформаційного бізнесу. Із проведеного дослідження визначено, що інформаційний бізнес це вид економічної діяльності, який пов'язаний із виробництвом, зберіганням, обробкою та розповсюдженням інформаційних продуктів, технологій, послуг із метою отримання прибутку та задоволення інформаційних потреб фізичних та юридичних осіб.

**Ключові слова:** інформаційне суспільство, інформаційна економіка, інформаційна індустрія, підприємницька діяльність, електронно-обчислювальна техніка, технічний прогрес.

**Качан Елена Ивановна,**

аспірант кафедры международной экономики Национального университета водного хозяйства и природопользования

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ

В статье проведен детальный анализ истории развития, особенностей становления и функционирования информационной индустрии. Осуществлен обзор существующих определений сущности и содержания понятия информационный бизнес и дана характеристика признаков информационного бизнеса. Из проведенного исследования определено, что информационный бизнес это вид экономической деятельности, который связан с производством, хранением, обработкой и распространением информационных продуктов, технологий, услуг в целях получения прибыли из удовлетворения информационных потребностей физических и юридических лиц.

**Ключевые слова:** информационное общество, информационная экономика, информационная индустрия, предпринимательская деятельность, электронно-вычислительная техника, технический прогресс.

**Olena Kachan,**

post-graduate student at the Department of International Economics of National University of Water Management and Nature Resources Use

## FORMATION AND DEVELOPMENT OF INFORMATION INDUSTRY

The article is devoted to the detailed analysis of the history, characteristics of the formation and operation of the information industry. Done review existing definitions of the nature and meaning of information business and the characteristic features of business information. From the study determined that the information business is economic activity that is connected with the production, storage, processing and distribution of products, technologies and services for profit and satisfy the information needs of individuals and entities.

**Key words:** information society, information economy, information industry, business, computer technology, technical progress.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день в умовах поступового виснаження всіх матеріальних ресурсів, швидкого зростання населення та посилення конкуренції зростає роль та значення можливості володіння інформацією, що є найважливішим фактором виживання та розвитку. Саме підвищення ролі інформації в економіці та суспільстві призвело до бурхливого розвитку високоефективних інформаційних технологій, що в свою чергу сприяло виникненню нової індустрії підприємницької діяльності – інформаційного бізнесу.

Під час розгляду визначення «інформаційний бізнес» можна виокремити дві основні проблеми, це: відсутність загальноприйнятого наукового визначення цієї індустрії та складність дослідження цієї сфери через дотримання секретності комерційного боку бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням розвитку та особливостей функціонування інформаційної індустрії займалось багато вітчизняних науковців, зокрема Г. М. Бурлак, В. М. Глушков, Г. Р. Громов, Л. Ф. Єжова, Г. В. Жаворонкова, Ю. М. Канигін, С. П. Куценко, С. Ф. Лазарева, О. М. Сазонець, які дослідили особливості становлення інформаційного бізнесу. Великий внесок на-

лежать зарубіжним дослідникам, які в своїх працях висвітлили практичний бік функціонування інформаційної сфери, зокрема це: В. Е. Авдеев, Н. В. Береза, О. В. Голосов, Н. В. Макарова, Е. А. Петрова, С. Д. Подпругин, В. П. Тихомирова, А. В. Хорошилова, О. Н. Шуть. Одним із перших дослідників інформаційної індустрії був американський науковець Ф. Махлуп. Проте, проаналізувавши наукові праці з цієї проблеми, можна зробити висновок, що існують суттєві розбіжності у визначенні поняття інформаційної індустрії та сфери її функціонування. З огляду на це, така тема потребує наукового дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є необхідність дослідження становлення та розвитку інформаційного бізнесу як окремої індустрії у системі підприємницької діяльності та здійснення огляду сутності та призначення інформації як кінцевого продукту. Для досягнення мети, необхідно виконати такі завдання:

- розкрити поняття інформаційного бізнесу;
- визначити особливості інформації як специфічного продукту інформаційного бізнесу;
- дослідити історію становлення інформаційної індустрії;
- оцінити основні ознаки інформаційного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Для розвитку будь-якого суспільства, необхідні матеріальні, інструментальні, енергетичні та інформаційні ресурси. На сучасному етапі розвитку людства можна спостерігати швидкий розвиток інформаційних потоків.

В останнє десятиріччя в світі відбувається перехід від «індустріального суспільства» до «суспільства інформаційного» [1], де інформація уже використовувалась як важливий ресурс у здійсненні господарської діяльності. Відбуваються зміни способів виробництва, способів світосприйняття та міждержавних відносин. Саме використання мікропроцесорних технологій, персональних комп'ютерів і електронно-обчислювальних машин призвело до корінних перетворень у відносинах і технологічних основах діяльності в сфері економіки [9].

Для підвищення визначеності щодо динаміки зміни попиту та пропозиції потрібно володіти комерційною інформацією, яка представлена маркетинговими дослідженнями, а для збільшення знань про ситуацію на ринку та можливих змін в його структурі необхідна кон'юнктурна інформація. Важливими видами інформації є фінансова, науково-технічна та статистична.

Найважливішими напрямками використання інформації у господарській діяльності є розвиток інформаційного виробництва, в якому вихідним ресурсом виступають інформаційні знання, які застосовуються для ефективного функціонування фірм та підвищення їх конкурентоспроможності.

Перш ніж дослідити економіко-організаційні основи поняття «інформаційний бізнес» необхідно визначити, що таке «бізнес» (від англ. business – справа, підприємство). В економічній літературі можна побачити декілька визначень цього поняття.

Під час зародження ринкових відносин найчастіше трактування сутності бізнесу зводилось до поняття власного збагачення, тобто це будь-яка ініціативна діяльність підприємців, яка здійснювалась для отримання максимальних прибутків. З такої точки зору, поняття «бізнес» можна трактувати, як будь-яку підприємницьку діяльність із залученням власних і позикових коштів, яка здійснюється для отримання прибутків або особистої вигоди.

Пізніше поняття «бізнес» почало трактувалось як певна система, що містить у собі діяльність як підприємців (суб'єктів бізнесу), так і споживачів. У цю систему включалось виробництво продукції, торговельна діяльність і комерційне посередництво. Тому А. Хоскінгом було запропоноване таке трактування бізнесу «це діяльність, здійснювана приватними особами, підприємствами або організаціями, зі здобуття природних благ, з виробництва чи придбання та продажу товарів або надання послуг в обмін на інші товари, послуги або гроші зі взаємною вигодою для зацікавлених осіб або організацій» [10, с. 28].

Отже, саме поняття «бізнес» можна трактувати з різних боків, але в своїй основі воно містить поняття, які мають спільні риси і їх можна вважати тотожними. Бізнес – це ініціативна економічна діяльність, яка здійснюється за рахунок власних, залучених або позикових коштів з метою отримання прибутку та подальшого розвитку справи.

В економічній літературі, як вітчизняній так і зарубіжній, досі не немає загальноприйнятого визначення «інформаційний бізнес». Для позначення сфери інформаційного бізнесу використовуються різноманітні поняття і визначення, це такі, як: «інформаційна економіка» (information economy), «індустрія знань» (knowledge industry), «інформаційна індустрія» (information industry) «інформаційна галузь» та ін.

Серед перших дослідників сфери інформаційного бізнесу можна виділити американського дослідника Ф. Махлупа, який є автором концепції індустрії знань. Інформаційну сферу цей дослідник визначає, як частину економіки з певною сукупністю різноманітних об'єктів, які здійснюють виробництво знань, інформаційних товарів і послуг не тільки для задоволення своїх потреб, але й інших суб'єктів. Ф. Махлуп ввів поняття «сфера виробництва та розповсюдження знань», де поняття «знання» розглядав, як «дещо, відоме комусь», тоді як «виробництво знань» розглядалось, як процес, за допомогою якого «хтось дізнається про що-небудь, до того йому невідоме», навіть якщо це уже було відоме іншим. Розповсюдженням

інформації вважається «кожний, хто повідомляє вам щось, чого ви не знали, погано знали або забули» [8, с. 158].

С. Ф. Лазарева визначає інформаційну сферу як гібрид виробництва, науки та мистецтва, тобто можна сприймати як прообраз майбутнього високоінтелектуального творчого процесу виробництва [6, с. 10].

Одним із перших дослідників, який у 1972 р. виділив «індустрію інформації» як самостійну галузь народного господарства був професор С. П. Куценко [5, с. 10]. Дослідник визначив, що підприємствами інформаційної індустрії вважаються ті підприємства, які мають певні ознаки: є сукупністю однорідних підприємств, або організацій; виробляють однорідну продукцію, або надають послуги; здійснюють задоволення однорідних потреб; мають певне місце в народному господарстві загалом.

Трохи згодом, у 1977 р., приблизно в той час коли М. Потер ввів поняття «інформаційна економіка», академік В. М. Глушков визначив поняття «індустрія переробки інформації» та ввів його у вітчизняну науку. Саме поняття він визначав, як «інформаційна галузь, яку необхідно організаційно оформити – можливо як спеціальне відомство зі своїми специфічними функціями іншими, ніж інші галузі, що виробляють ЕОМ та автоматизовані системи обробки даних» [3, с. 45].

Саме поняття «індустрія інформаційного бізнесу» з'явилося через виникнення нової специфічної галузі виробництва, що засноване на комп'ютерній обробці інформації та полягає у збиранні, обробленні, зберіганні та передаванні її для здійснення і вирішення управлінських завдань. Тобто індустрія інформаційного бізнесу здійснюється у сфері інформаційно-управлінської діяльності на засадах інформаційної технології, а інформаційний бізнес функціонує в інформаційній сфері економіки [1, с. 25].

Інформаційний бізнес – це вид економічної діяльності, який пов'язаний із виробництвом, зберіганням, обробкою та розповсюдженням інформаційних продуктів, технологій, послуг з метою отримання прибутку та задоволення інформаційних потреб фізичних і юридичних осіб.

На сьогоднішній день в умовах переходу до інформаційного суспільства дана галузь економіки має суттєвий вплив і величезне значення на організацію управлінського процесу. Для отримання найактуальнішої інформації користувачі витрачають значні кошти, які оплачуються для їхнього інформаційного забезпечення, при цьому інформаційна індустрія функціонує за рахунок цих коштів. Із цього можна зробити висновок, що інформаційна індустрія не включає засоби масової інформації (преса, радіо та телебачення), тому що такий ресурс, як інформація, має бути актуальним і цінним.

На початку 60-х років у сфері підприємницької діяльності з'явилися фірми, які володіли цінною інформацією (наприклад: про технології виробництва, про ситуацію на певному ринку товарів по послуг, про способи реалізації готової продукції і т.д.) та почали пропонувати для фірм-виробників свої послуги зі збору необхідних для них даних. Попит на подібні послуги став на стільки великим, що за декілька років з'явилися фірми, які надавали свої послуги по збору інформації, трансформувались у інформаційні фірми. Різниця між ними полягала в тому, що в інформаційних фірмах основним їх видом діяльності був збір та продаж інформації. При утворенні невеликих інформаційних фірм почалося формування цілої інформаційної індустрії, так як інформація почала розглядатися як товар на який був великий попит і висока оплата.

У 80-ті роки Асоціація інформаційної індустрії США здійснила розробку критеріїв визначення сутності «інформаційна фірма»:

- фірма самостійно створює свій власний інформаційний продукт;
- спостерігається наявність неформальних відносин між фірмою та споживачами, тому існує практика здобуття інформації через її замовлення;
- інформація створюється у відповідності із специфічними вимогами кінцевих користувачів;
- при роботі з інформацією використовуються різні носії (паперова форма чи електронні засоби зберігання даних);
- використання інформаційних продуктів відбувається з метою ефективного прийняття управлінських рішень;
- фірми отримують прибутки від надання інформаційних послуг, тому що користувачі оцінюють її на рівні наукових досліджень;
- інформаційні фірми проводять лише збір, зберігання та продаж відомостей про бізнес, а не надають консультаційні послуги;
- інформаційний ресурс розглядається лише як кінцевий продукт [8, с. 159].

Із перелічених критеріїв «інформаційної фірми» можна зробити висновок, що сукупність таких фірм утворюють цілу індустрію. Із проведеного аналізу можна зробити висновок, що існують різні бачення щодо сутності інформаційного бізнесу, проте, ще більше здогадів, які ж саме види діяльності можна до нього віднести. Цьому є об'єктивне пояснення: ще не є остаточно сформованою сама концепція інформаційної сфери економіки. До інформаційного бізнесу можна віднести компанії, які здійснюють діяльність у сфері інформатизації та інформаційних технологій. Також до цієї сфери бізнесу належать компанії, які розробляють, удосконалюють та розповсюджують компоненти інформаційних технологій, такі як:



обчислювальна техніка, засоби комунікації, офісне обладнання, програмне забезпечення й специфічні види послуг (інформаційне, технічне і консультаційне обслуговування, лізинг, страхування, навчання тощо) [3, с. 46].

Визначення та критерії сутності інформаційного бізнесу дають змогу зрозуміти особливості діяльності у цій сфері. Основою інформаційної індустрії є інформація, яка була об'єктом торгівлі ще за довго до виникнення інформаційних фірм. Становлення самостійної інформаційної індустрії відбулося за вдяки розвитку способів обробки та зберігання інформації.

На рис.1 відображено етапи розвитку і становлення інформаційної індустрії.



**Рис.1. Етапи становлення і розвитку інформаційної індустрії**

Джерело: розроблено автором.

Упродовж шести тисяч років спостерігалась ручна обробка інформації, яка зберігалась, транспортувалась та продавалась на паперових носіях (пергамент, книги, бібліотеки та друковані видання). У 1900 р. з'явилися перфокарти, де інформація зберігалась за допомогою двійкових схем. Із 1915-1960рр. компанія IBM займалась виробництвом електромеханічного обладнання для запису даних на карти, їх сортуванню та складанню.

Із появою в 1955 р. магнітних стрічок, яка давала змогу зберігати значну за розміром інформацію, розпочався новий етап розвитку інформаційної індустрії. Для оброблення інформації були винайдені електронні комп'ютери з програмами, які могли одночасно обробляти сотні записів. Значний вплив на збільшення розвитку інформаційної індустрії мало створення комп'ютерної мережі, що надавало змогу швидко обмінюватись інформацією. Після зародження у 1989 р. концепції всесвітньої павутини інформаційний бізнес почав стрімко рости. Першим інтернет-сайтом, який пропонував можливості роботи із соціальними мережами, був *classmates.com*, який з'явився в 1995 році.

Отже, індустрія інформаційного бізнесу, у порівнянні з іншими індустріями підприємницької діяльності, зародилась відносно недавно, проте містить у собі великий багатогалузевий комплекс зі складною та багаторівневою інфраструктурою. Формування інформаційного бізнесу залежить від швидкості розвитку технічної бази (таких як ЕОМ та засоби зв'язку) та необхідності у самій інформації як товару та стратегічного ресурсу при здійсненні управління виробничою та комерційною діяльністю. Інформаційний бізнес є складовою інфраструктури в системі підприємницької діяльності, так само як і банки, біржі та аудиторські компанії, разом із тим його можна представляти як самостійну сферу бізнесу.

В інформаційній індустрії, як і в інших підприємницьких сферах, існують свої ознаки, які виділяють його з поміж інших галузей. До таких ознак можна віднести: продукт, що виробляється; засоби його виробництва; технологічний процес; призначення продукції, що виробляється; потенційні споживачі тощо [8, с. 26]. Перелічені ознаки взаємопов'язані та взаємозалежні між собою. Проте основною ознакою інформаційної індустрії звичайно є його продукт – інформація, який водночас є фактором розвитку цієї галузі.

На сьогоднішній день досить часто інформаційний бізнес сприймається як синонім комп'ютерного бізнесу, а існуюче програмне забезпечення і комунікації вважаються стратегічними інформаційними продуктами [6, с. 27].

Для розширення будь-якого бізнесу необхідні споживачі, які можуть бути, як окремими особами так і організаціями. Основний вплив на розвиток інформаційного бізнесу мають саме господарські структури різного статусу та форми власності. Зі зростанням можливостей простих людей користуватися комп'ютерною технікою зростає частка споживачів інформації. У результаті таких змін кожна людина стає потенційним споживачем продукції інформаційного бізнесу як у секторі розваг (комп'ютерні ігри), повсякденному житті, так і в професійній діяльності, оскільки кожний кваліфікований спеціаліст є не тільки джерелом, а й споживачем інформації та знань в своїй організації.

Індустрія інформаційного бізнесу є новою технологічною базою управління, що містить у собі розгалужену мережу каналів зв'язку. Така мережа складається із великої кількості інформаційних структур, де відбувається акумулювання та постійне оновлення інформаційних ресурсів для необхідності задоволення потреб користувачів у актуальній інформації. Інформаційна індустрія складається з розвинутої системи програм, що дозволяє забезпечити вирішення нагальних задач економічного і соціального управління.

**Висновки.** Отже, інформаційний бізнес це вид економічної діяльності, який пов'язаний із виробництвом, зберіганням, обробкою та розповсюдженням інформаційних продуктів, технологій, послуг із метою отримання прибутку та задоволення інформаційних потреб фізичних і юридичних осіб.

Індустрія інформаційного бізнесу, у порівнянні з іншими індустріями підприємницької діяльності, зародилась відносно недавно, проте містить у собі великий багатогалузевий комплекс зі складною та багаторівневою інфраструктурою. Формування інформаційного бізнесу залежить від швидкості розвитку технічної бази (таких як ЕОМ та засоби зв'язку) та необхідності у самій інформації як товару та стратегічного ресурсу при здійсненні управління виробничою та комерційною діяльністю.

#### Література:

1. Андреев В. Е. Информационный бизнес : учебное пособие / В. Е. Андреев. – Ярославль : ЯрГУ, 2012. – 116 с.
2. Берёза Н. В. Рынок информационных услуг: современные тенденции и перспективы развития : монография / Н. В. Берёза. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 180 с.
3. Глушков В. М. Индустрия переработки информации / В. М. Глушков // Коммунист. – № 12. – 1977. – С. 42–50.
4. Голосов О. В. Введение в информационный бизнес: Учеб. пособие / О. В. Голосов, С. А. Охрименко, А. В. Хорошилов и др.; Под ред. В. П. Тихомирова, А. В. Хорошилова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 240 с.
5. Куценко С. П. Основні положення концепції та напрями інформатизації суспільства / С. П. Куценко, С. Ф. Лазарева, Г. В. Жаворонкова // Міжвідомчий науковий збірник «Машинна обробка інформації». – Вип. 56. – К. : КДЕУ, 1994. – С. 5–20.
6. Лазарева С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу : навч. посібник / С. Ф. Лазарева. – К. : КНЕУ, 2002. – 667 с.
7. Сазонько О. М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів : монографія / О. М. Сазонько. – Донецьк : «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 360 с.
8. Смирнова Н. В. Экономический анализ яких странах / Н. В. Смирнова, В. М. Шейхетов // Прикладная информатика. – Вып. 2. – М. : Финансы и статистика. – 1987. – С. 156–172.
9. Фомин В. И. Экономика информационного бизнеса и информационных систем : учебное пособие / В. И. Шейхетов. – СПб. : Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2014. – 248 с.
10. Хоскинг, А. Курс предпринимательства [Текст] / А. Хоскинг. – Москва : Международные отношения, 1993. – 350 с.
11. Шуть О. Н. Информация и направления ее использования в экономике / О. Н. Шуть // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3/4 ((7/8)). – С. 25–31.
12. Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences // Dissent. Vol. XXXVI. – No 2. – Spring 1989. – P. 167.
13. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in The United States. Princeton: Princeton University Press, 1962; 199.

Отримано: 02.03.2015 р.

Прорецензовано: 13.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Кофанова О. В. Еколого-економічні засади мінімізації впливу автотранспорту на зміну клімату на планеті / О. В. Кофанова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 19–22.

УДК 502/504

JEL-класифікація: Q53+Q54

**Кофанова Олена Вікторівна,**

доктор педагогічних наук, кандидат хімічних наук, професор,  
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ АВТОТРАНСПОРТУ НА ЗМІНУ КЛІМАТУ НА ПЛАНЕТІ

У статті визначена небезпека незбалансованого використання вуглеводневих палив та обґрунтована необхідність зменшення антропогенного тиску на навколишнє природне середовище за рахунок підвищення екологічності автотранспорту. Відповідно до результатів огляду, наведеного у статті, доведена необхідність підвищення екологічної стійкості міських екосистем. З цією метою пропонується використовувати на транспорті екологічно безпечніше сумішеве моторне паливо з домішками біодизелю (до 10%), а також застосування цілеспрямованої зміни властивостей традиційного нафтового палива присадками комплексної дії за методом «фізико-хімічного регулювання».

**Ключові слова:** сталий розвиток, автотранспорт, зміна клімату, забруднення атмосферного повітря, навколишнє середовище, паливо, присадка.

**Кофанова Елена Викторовна,**

доктор педагогических наук, кандидат химических наук, профессор,  
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ МИНИМИЗАЦИИ ВЛИЯНИЯ АВТОТРАНСПОРТА НА ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА НА ПЛАНЕТЕ

В статье рассмотрена опасность несбалансированного использования углеводородных топлив и обоснована необходимость уменьшения антропогенной нагрузки на окружающую природную среду за счет повышения экологичности автотранспорта. В соответствии с результатами обзора, приведенного в статье, доказана необходимость повышения экологической стойкости городских экосистем. С этой целью предлагается использовать более экологичное смешанное моторное топливо с добавками биодизеля (до 10%), а также целенаправленно модифицировать свойства традиционного горючего присадками комплексного действия по методу «физико-химического регулирования».

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, автотранспорт, изменение климата, загрязнение атмосферного воздуха, окружающая среда, горючее, присадка.

**Olena Kofanova,**

Doctor in Pedagogics, PhD in Chemistry, Professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

## ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF THE VEHICLES IMPACT MINIMIZATION ON THE CLIMATE CHANGE

In the paper the danger of unbalanced fossil fuel consumption and the necessity of reduction of anthropogenic load on the environment have been discussed. In accordance with the results of the review the necessity of increasing of urban ecosystems environmental sustainability has been proved. For this purpose it is advised to use more environmentally friendly mixed motor fuels with biodiesel additives (up to 10%). It is also recommended to modify the properties of conventional fuel by the use of complex additives with the help of the method of «physical and chemical regulation».

**Keywords:** sustainable development, road transport, climate change, air pollution, environment, fuel, additive.

**Постановка проблеми.** Зростання масштабів економічної діяльності людей та збільшення у зв'язку з цим дальності і частоти автоперевезень призводить до неконтрольованих викидів речовин-полутантів у атмосферне повітря, забруднення великих територій тощо. При цьому різко зростає необхідність у споживанні різних видів пального – бензину, дизельного палива, мазуту тощо, що, в свою чергу, вимагає збільшення обсягів добування нафти та виробництва з неї цільових нафтопродуктів. Все це негативно позначається на стані біосфери, здоров'ї сучасного і майбутнього поколінь і спричинює зміни клімату на планеті. Отже, дослідження в сфері підвищення екологічності автотранспорту та зменшення його впливу на довкілля є вкрай актуальними.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Екологічні проблеми міських екосистем, що пов'язані з розвитком та функціонуванням автотранспортної інфраструктури, є об'єктом досліджень багатьох учених і практиків, серед яких, наприклад, В. М. Боев, С. В. Бойченко, О. О. Вовк, О. С. Волошкіна, Ю. Ф. Гутаревич, Б. М. Данилішин, В. М. Ісаєнко, О. І. Запорожець, П. М. Канило, В. Б. Кропивенська, О. В. Лямцев, В. С. Міщенко, В. В. Трофімович, Г. М. Франчук та інші науковці. Глобалізація поставила перед людством складні питання щодо аналізу та управління тими соціально-економічними та екологічними проблемами, що накопичилися як у світі загалом, так і на окремих територіях [1, с. 5].

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження полягає в розробці та обґрунтуванні способів підвищення екологічності автотранспортних засобів за рахунок упровадження альтернативних видів моторного палива, зокрема, біодизелю та застосування цілеспрямованої модифікації нафтового палива спеціальними та комплексними присадками за методом «фізико-хімічного регулювання».

У зв'язку з цим нами поставлені такі **завдання**:

– проаналізувати вплив автотранспорту на довкілля; вивчити і систематизувати літературні джерела з теми дослідження;

– обґрунтувати еколого-економічну доцільність застосування біопалива та його сумішей, а також методу цілеспрямованої модифікації фізико-хімічних та, як наслідок, екологічних і експлуатаційних характеристик традиційного нафтового пального.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні частка міського населення становить приблизно 68–69% [2; 3], що спричинює суттєвий тиск з боку міського середовища на екосистеми. Проте в країні майже не впроваджуються безвідходні та ресурсозберігаючі технології, а екологічна культура пересічних громадян і управлінців залишається дуже низькою. Зокрема, у 2010 р. за рівнем екологічних досягнень Україна посіла 87-ме місце серед 163 країн світу [4]. А за дослідженнями організації Global Carbon Project, Україна хоча й зменшила викиди вуглекислого газу на 3,2%, але посідає у світовому рейтингу найпотужніших забруднювачів атмосфери 23 місце. Тільки за 2013 рік наша країна викинула в атмосферне повітря близько 302 млн. т вуглекислого газу [5].

Основними забруднювачами атмосферного повітря та міських територій є стаціонарні та пересувні джерела. Саме пересувні джерела (автотранспортні засоби) вносять найбільший внесок у забруднення навколишнього середовища шкідливими речовинами та парниковими газами (оксиди Карбону CO та CO<sub>2</sub>, оксиди Нітрогену N<sub>2</sub>O, NO, NO<sub>2</sub>, N<sub>2</sub>O<sub>4</sub> тощо, сполуки Сульфуру SO<sub>2</sub>, SF<sub>6</sub> та ін., вуглеводні C<sub>x</sub>H<sub>y</sub>, в тому числі поліциклічні (мають канцерогену дію), частинки пилу і сажі – так званий «чорний вуглець», «black carbon»). За даними роботи [6], під час згоряння 1 кг бензину (при середніх швидкостях і вантажах) в атмосферу виділяється приблизно 300–310 г забруднювачів (225 г оксиду Карбону (II), 55 г оксидів Нітрогену, 20 г вуглеводнів, 1,5–2,02 г оксиду Сульфуру, 0,8–1 г альдегідів, 1–1,5 г сажі та ін.). Під час згоряння 1 кг дизельного палива викидається близько 80–100 г токсичних компонентів (20–30 г оксиду Карбону (II), 20–40 г вуглеводнів, 10–30 г оксиду Сульфуру, 0,8–1,0 г альдегідів, 3–5 г сажі та ін.).

З точки зору впливу на кліматичні зміни на планеті найнебезпечнішими парниковими газами, що належать до газів «довготривалої дії», є оксид Карбону (IV) CO<sub>2</sub>, метан CH<sub>4</sub> і оксид Нітрогену (I) N<sub>2</sub>O. Ці гази є хімічно стабільними, а, отже, можуть перебувати в атмосфері Землі від 10 років до декількох століть і навіть довше. Парникові гази короткотривалої дії, зокрема, оксид Сульфуру (IV) SO<sub>2</sub> та оксид Карбону (II) CO, як правило, досить швидко видаляються з атмосфери за рахунок процесів їх природного окиснення та завдяки іншим фізико-хімічним процесам [7]. Для вуглекислого газу взагалі немає можливості визначити його «термін життя», оскільки він неперервно та циклічно рухається між атмосферою, океанами, сушею та біотою планети.

Рівень забруднення атмосфери і прилеглих до автомагістралей територій великою мірою залежить від інтенсивності руху автотранспорту, ширини, рельєфу автодороги та стану дорожнього покриття, технічного стану автомобілів і швидкості їх руху, частки вантажного автотранспорту, кліматичних умов тощо. Встановлено, що найменша кількість, наприклад, оксиду Карбону викидається автомобілем під час руху зі швидкістю близько 70–75 км/год., а зменшення швидкості автомобіля в діапазоні від 60 до 30 км/год. призводить до збільшення обсягів його викидів приблизно у 2,2 рази, а зі збільшенням швидкості до 80 км/год. – у 3,7 разів [8].

Найбільші обсяги шкідливих речовин із відпрацьованих газів під час роботи двигуна в холостому режимі, у заторах, а також у моменти пуску чи зупинки автомобіля. Застосування неякісного пального та/або експлуатація невідрегульованого двигуна спричинюють суттєве збільшення викидів речовин-полутантів з відпрацьованими газами. При цьому вітчизняний автопарк майже за всіма основними показниками (економічність, надійність, екологічність тощо) відстає від автопарку країн ЄС [9], що призводить не тільки до забруднення всіх компонентів біосфери, а й до надмірних витрат палива – цінних природних ресурсів країни.

Необхідність забезпечення основних принципів сталого розвитку країни та скорочення викидів парникових газів зумовили розробку й прийняття урядом Транспортної стратегії України до 2020 року [10].

Реалізація цієї Стратегії передбачає створення умов для збалансованого розвитку автотранспортного комплексу, впровадження природоохоронних технологій і заходів, спрямованих на підвищення екологізації автотранспорту з огляду на необхідність забезпечення розвитку автотранспортної системи України відповідно до Білої книги ЄС щодо транспорту [8]. Екологічні проблеми, пов'язані з використанням нафтового палива у двигунах внутрішнього згоряння (ДВЗ), актуальні не тільки для України, але й для всіх країн світу. Проте саме в нашій країні, на думку фахівців [8], на сьогодні не існує ефективної системи галузевого управління охороною навколишнього середовища в автотранспортній галузі. Отже, автотранспортний сектор країни потребує істотного вдосконалення та підвищення його екологічності.

Під час повного згоряння моторного палива утворюються вуглекислий газ  $\text{CO}_2$  та вода  $\text{H}_2\text{O}$ , а також оксид Сульфуру (IV)  $\text{SO}_2$  через наявність у паливі сполук Сульфуру. Проте за реальних умов експлуатації автомобіля горіння палива є неповним, а, отже, цей процес супроводжується викидами шкідливих речовин, зокрема оксиду Карбону (II)  $\text{CO}$ , поліциклічних вуглеводнів  $\text{C}_x\text{H}_y$ , альдегідів  $\text{RCHO}$ , а також частинок сажі С. Унаслідок наявності в складі повітря азоту під час згоряння моторного палива за високих температур відбувається окиснення Нітрогену киснем з утворенням різноманітних оксидів, які зазвичай позначають загальною формулою  $\text{NO}_x$ . Таким чином, забезпечення повноти згоряння палива або заміна його на альтернативне, екологічно безпечніше паливо (наприклад, біопаливо), дасть змогу скоротити викиди парникових газів, а також запобігти техногенному забрудненню довкілля. Саме цим напрямом присвячені наукові розробки викладачів і студентів НТУУ «КПІ», що здійснюються на базі КНДЛ «Реактор» ОКБ «Шторм».

Біодизельне паливо, хоча й не є абсолютно екологічно безпечним паливом, проте значно чистіше за нафтове паливо. До переваг біодизелю відноситься те, що, потрапляючи у ґрунт або природні водні об'єкти, він практично повністю розкладається впродовж декількох тижнів. Окрім того, цей вид палива характеризується малим умістом Сульфуру та поліциклічних ароматичних вуглеводнів [11]. Дослідження свідчать, що у продуктах його згоряння на 8–10 % менше оксиду Карбону (II), майже на 50 % менше сажі й значно нижчий уміст оксидів Сульфуру (0,005 % проти 0,2 % у нафтовому дизельному паливі). Проте через високий уміст Оксигену продукти згоряння біодизелю приблизно на 10 % містять більше оксидів Нітрогену порівняно з традиційним дизельним паливом [11]. Крім того, це паливо впливає на техніко-експлуатаційні параметри двигуна. Проте біодизель не обов'язково застосовувати в чистому вигляді. Зараз все частіше використовують сумішеві палива, що містять у різних пропорціях дизельне паливо та біодизель.

Таким чином, заміна вуглеводневого палива на альтернативні джерела та зменшення за рахунок цього залежності країни від імпорту енергоносіїв є пріоритетним завданням країни. Але на сьогодні до 88% усього біопалива, що виробляється в Україні, йде на експорт і лише 12 % його використовується на внутрішньому ринку [12]. У таблиці 1 показана динаміка споживання рідких біопалив в Україні (в тому числі й прогнозні дані) за період 2010–2030 рр. [13].

Таблиця 1  
Динаміка споживання рідких біопалив в Україні у 2010–2030 рр.

Показник	2010	2015	2020	2025	2030
Споживання біоетанолу, млн. т	<0,1	0,3	0,6	0,8	1,1
Споживання біодизелю, млн. т	~0	~0	<0,1	0,3	0,8
Усього, споживання рідких біопалив, млн. т	<0,1	0,3	0,6	1,1	1,9
Частка біопалив від всіх моторних палив в Україні, %	<1	2,5	4,5	7,2	10,9
Частка біопалив від всіх моторних палив у ЄС, %	4,4	7,0	10,0	20,0	31,0

У Додатку 8 до Національного плану дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 р. [14] показана оцінка загального внеску, очікуваного з кожного джерела відновлюваної енергії, для досягнення індикативних цілей на 2020 р. та індикативної проміжної траєкторії досягнення частки енергії з відновлюваних джерел у транспортному секторі на 2014–2020 рр. (з урахуванням біопалива, що відповідає критеріям сталості) (табл. 2).

Іншим способом, що надає змогу інтенсифікувати процеси окиснення моторного палива та забезпечити повноту його згоряння, є метод «фізико-хімічного регулювання», який полягає у цілеспрямованій зміні фізико-хімічних характеристик палива за допомогою спеціальних присадок різного хімічного складу та функціональної дії. За даними роботи [15], модифікація вуглеводневого палива додаванням присадок (депресорні, октанопідвищуючі, цетанопідвищуючі, протизносні, антидимні, миючі, диспергуючі присадки, антиоксиданти, інгібітори корозії тощо) надає змогу досягти покращення експлуатаційних характеристик автомобіля, а також скоротити викиди шкідливих речовин, у тому числі й парникових газів, в атмосферне повітря. Особливого значення застосування присадок набуває у тих випадках, коли автоспоживачами застосовується не дуже якісне паливо, або експлуатуються застарілі автомобілі. Окрім того, домішки, наприклад, біопалива, можуть використовуватися як поліпшене в екологічному аспекті альтернативне паливо.

Таблиця 2

Оцінка загального внеску, очікуваного з кожного джерела відновлюваної енергії, для досягнення обов'язкових індикативних цілей на 2020 р. та індикативної проміжної траєкторії досягнення частки енергії з відновлюваних джерел у транспортному секторі на 2014–2020 рр. (тис. т нафтового еквіваленту)

Види джерел енергії для використання у транспортному секторі	2009	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Біоетанол / етилтретбутиловий ефір, вироблений з біоетанолу		110	150	200	225	250	280	320
– у тому числі біопаливо*		110	150	200	225	250	280	320
Біодизельне паливо				20	40	50	60	70
– у тому числі біопаливо*				20	40	50	60	70
Електроенергія з відновлюваних джерел	52	64	71	78	86	95	105	115
Усього	52	174	221	298	351	395	445	505

Примітка. Обсяги споживання біопалива розраховані, як зазначено у ст. 21(2) Директиви 2009/28/ЄС.

**Висновки.** Отже, у роботі проаналізовано негативний вплив автотранспорту на довкілля та зміни клімату на планеті. Встановлено, що причиною викидів парникових газів та інших шкідливих речовин є неповне згоряння палива в камері згоряння ДВЗ. Запропоновано використовувати метод «фізико-хімічного регулювання», а також використання сумішевих палив (традиційне нафтове паливо та біопаливо) для запобігання надмірним викидам парникових газів та інших речовин-полутантів.

#### Література:

1. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андреева Н. М., Алімов О. М. та ін.]; За наук. ред. Є. В. Хлобистова / ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ІТ «АРИАЛ», 2011. – 589 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/4>. – Назва з екрана.
3. Вікіпедія: Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8). – Назва з екрана.
4. Купалова Г. І. Екологічне підприємництво як невід'ємна складова сталого розвитку України / Г. І. Купалова // Вісн. Київськ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 26. – С. 36–39.
5. Global Carbon Atlas [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://www.globalcarbonatlas.org/?q=en/emissions>. – Назва з екрана.
6. Транспортна екологія: Метод.-інформац. матер. до самост. вивч. дисц. та викон. індив. завдань [для студ. напрямку підготовки 6.070101 Транспортні технології (за видами транспорту)] / А. В. Павличенко, С. М. Лисицька, О. О. Борисовська, О. В. Деменко. – Д.: Нац. гірничий ун-т, 2012. – 39 с.].
7. IPCC Fourth Assessment Report: Climate Change 2007 [Електронний ресурс] : [Сайт]. – Режим доступу: [http://www.ipcc.ch/publications\\_and\\_data/ar4/wg1/ru/tssts-2-1.html](http://www.ipcc.ch/publications_and_data/ar4/wg1/ru/tssts-2-1.html). – Назва з екрана.
8. Лямцев О. В. Організаційно-економічний інструментарій управління екологізбалансованим розвитком автотранспортного комплексу: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06 / О. В. Лямцев. – Суми, 2012. – 204 с.
9. Черноштан Т. М. Високі екологічні стандарти Євросоюзу для автотранспорту / Т. М. Черноштан // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2013. – № 52. – С. 125–132.
10. Транспортна стратегія України на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.]. – Назва з екрана.
11. Чупайленко О. А. Розвиток використання біопалива для автотранспорту в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Чупайленко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2014. – Вип. 13(2). – С. 133–143. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal\\_2014\\_13\(2\)\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2014_13(2)_16.pdf). – Назва з екрана.
12. Забарний Г. М. Термодинамічна ефективність та ресурси рідкого біопалива України / Г. М. Забарний, С. О. Кудря, Г. Г. Кондратюк. – К.: Лебідь, 2006. – 226 с.
13. Гелетуха Г. Г. Место биоэнергетики в проекте обновленной энергетической стратегии Украины до 2030 года / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железная [Ин-т технич. теплофизики НАН Украины] // Пром. теплотехника, 2013, т. 35, № 2. – С. 64–70.
14. Розпорядження КМУ від 1.10.2014 р. № 902-р «Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>. – Назва з екрана.
15. Марченко А. И. Влияние молекулярной массы нефтяных сульфонов на высокотемпературную диспергирующую способность полученных на их основе нейтральных и высокощелочных присадок / А. И. Марченко, О. Л. Главати, В. Х. Премислов // Химия и технология топлив и масел. –1981. – № 2. – С. 28–32.

**ЕКОНОМІКА  
ТА УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ  
ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ**

---

Отримано: 03.03.2015 р.

Прорецензовано: 11.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Березяк І. В. Дискусійні питання теорії соціального підприємництва в Україні / І. В. Березяк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 24–27.

УДК 332.13

JEL Classification: H80, M14

### **Березяк Іванна Іванівна,**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного університету «Острозька академія»

## **ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

У статті розглядаються наукові підходи до визначення сутності поняття «соціальне підприємництво». Обґрунтовано необхідність трактування категорії «соціальне підприємництво» в умовах соціально орієнтованої економіки. Виокремлено характерні особливості та конкретизовано критерії, які найбільш точно відповідають соціальному підприємництву в Україні. Здійснено порівняльну характеристику соціального підприємства, благодійної організації та традиційного бізнесу.

**Ключові слова:** соціальне підприємництво, соціальне підприємство, соціальні цілі, критерії ідентифікації.

### **Березяк Іванна Івановна,**

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, учета и аудита  
Национального университета «Острожская академия»

## **ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

В статье рассматриваются научные подходы к определению сущности понятия «социальное предпринимательство». Обоснована необходимость трактовки категории «социальное предпринимательство» в условиях социально ориентированной экономики. Выделены характерные особенности и конкретизированы критерии, которые наиболее точно соответствуют социальному предпринимательству в Украине. Осуществлена сравнительная характеристика социального предприятия, благотворительной организации и традиционного бизнеса.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, социальное предприятие, социальные цели, критерии идентификации.

### **Ivanna Bereziak,**

PhD in economic science, senior lecturer at the Department of Finance,  
Accounting and Audit of the National University of Ostroh Academy

## **DISCUSSION QUESTIONS OF THEORY OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE**

The paper is devoted to research of the main scientific views on the nature of the concept of «social entrepreneurship». The necessity of interpretation of the category «social entrepreneurship» in socially oriented economy is substantiated. Author determined features and specific criteria that best match social enterprises in Ukraine. A comparative characteristic of social enterprises, charities and traditional business was conducted.

**Keywords:** social entrepreneurship, social enterprise, social objectives and criteria of identification.

**Постановка проблеми.** Для кожної країни, незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку, одним із головних показників успішності є соціальна стабільність суспільства. У цьому аспекті актуальним є функціонування і розвиток соціального підприємництва, як одного із інструментів вирішення соціальних проблем. Розвиток соціального підприємництва в Україні став можливим за рахунок посилення ролі економічно активних учасників національного ринку в підтримці соціально вразливих категорій громадян і вирішенні соціально значущих питань. Проте поширення соціальних підприємств в Україні блокується відсутністю законодавства, яке б регламентувало діяльність соціальних підприємств та невідзначеністю ключових понять і критеріїв ідентифікації таких підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання діяльності соціальних підприємств висвітлювались у працях таких науковців, як А. Андрущенко, А. Арапетян, З. Галушка, О. Кіреєва, О. Московська та ін. Їх наукові розробки стосуються широкого кола питань, у той час як, дефініція «соціального підприємництва» не має загальноприйнятого визначення в економічній науці, що й зумовлює необхідність подальших досліджень.



**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є з'ясування сутності поняття «соціальне підприємництво» та виявлення критеріїв, які найточніше відповідають соціальному підприємництву в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Складність визначення поняття «соціальне підприємництво» обумовлене тим, що це підприємництво є багатоаспектним і відображає широкий спектр завдань і рис, що йому притаманні. Вже сама назва вказує на те, що пріоритетом для цього виду бізнесу є не отримання прибутку, а розв'язання, або пом'якшення існуючих соціальних проблем. Сутність соціального підприємництва можна зрозуміти краще, ознайомившись із трьома основними підходами до її визначення.

Так, у країнах Північної та Південної Америки соціальним підприємництвом називають підприємницьку діяльність неприбуткових організацій, дохід від якої спрямовується на реалізацію статутних цілей організації. Передбачається, що місія і статутні цілі неприбуткових організацій спрямовані відповідно на вирішення соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, заради якої створювалась організація та поліпшення якості життя [5, с. 2]. Суб'єктами соціального підприємництва, в переважній більшості, є неприбуткові організації. У США існують сильні традиції самоорганізації населення, тому і більшу частину соціальних проблем успішно вирішують неприбуткові організації, отримуючи за це фінансування від цільової групи, населення, держави та донорів.

У Європейських країнах соціальне підприємництво визначається більше як бізнес із соціальною місією [1, с. 196]. На відміну від звичайного підприємництва, на перше місце виходить соціальний аспект, або соціальний ефект від підприємницької діяльності, а потім фінансова ефективність. Важливим критерієм соціальних підприємств у Британії, наприклад, є колективна форма власності та діяльність в інтересах територіальних громад. Як бачимо, суб'єктом соціального підприємництва тут є підприємства бізнесу з вираженою соціальною місією.

Третє визначення соціального підприємництва використовується в більшості міжнародних приватних і громадських фондах, створених задля розвитку та підтримки цього напрямку соціально-економічної діяльності. Такі відомі та дієві фонди як Schwab Foundation for Social Entrepreneurship (Швейцарія), Skoll Foundation (США) і Ashoka Foundation (Індія) [6, с. 19] визначають соціальне підприємництво скоріше як інноваційну підприємницьку діяльність задля соціальних перетворень у суспільстві та громадах. Відмінністю такого підходу є те, що на перше місце виходить лідер – соціальний підприємець. Діяльність зазначених організацій – це пошук соціальних новаторів у всьому світі, створення сприятливих умов для їх праці, їх підтримка і визнання. І тут, переважно, суб'єктом соціального підприємництва є людина та її діяльність. Форма організації власної справи тут не є суттєвою і може відрізнятися – від ініціативної групи в громаді – до приватного бізнесу або науково-дослідному інституту.

Виходячи з вищевказаних підходів, можна виділити соціальне підприємництво як систему господарювання, складовими якої є соціальні підприємства, діяльність яких спрямована на отримання прибутку для вирішення соціальних проблем громади.

Варто зауважити, що в Україні зародження соціального підприємства пов'язують з товариством «Просвіта», сформованого у 1868 р. на заході України. Діячі товариства, організовуючи мережу власних читалень, одночасно закладали при них перші найпростіші торговельні точки, магазини й позичкові товариства [2, с. 14].

Офіційне визначення соціальному підприємництву було дане в 2002 році Департаментом торгівлі та промисловості уряду Великобританії, відповідно до якого соціальне підприємництво – це бізнес, який здійснюється не стільки заради отримання прибутку для власників та акціонерів, а переслідує переважно соціальні цілі, і прибутки якого спрямовуються головним чином на розвиток цього бізнесу або на громадські справи [5, с. 3].

Міністерство праці Фінляндії оперує таким визначенням: соціальне підприємство – це, в першу чергу, бізнес, як і будь-яке інше підприємство. Його мета полягає в тому, щоб отримувати прибуток, поставляючи на ринок товари і послуги. Але воно все ж відрізняється від інших, тому що принаймні 30% співробітників такого підприємства повинні становити люди з обмеженими фізичними можливостями (інваліди), або складатися із людей з обмеженими фізичними можливостями і тих, хто довгий час був безробітним. Надаючи робочі місця інвалідам і тим, хто довгий час не мав роботи, соціальне підприємство допомагає творити збалансованіше, гуманніше суспільство, тобто таке, у житті якого всі можуть брати участь [5, с. 9].

У той же час, українське законодавство (в тому числі і Закон України «Про соціальні послуги» № 966-IV від 19.06.2003 р.) не дає визначень соціальному підприємництву. Натомість, у Цивільному (ст. 85 та 86) та Господарському кодексах України (ст. 44 та 45) зазначається, що суб'єктами соціального підприємництва можуть бути юридичні особи, метою яких не є одержання прибутку та його розподіл між учасниками. У Проекті Закону України «Про соціальне підприємництво» (ст. 1) вказано, що соціальним підприємством визначається суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг і підтримки

соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб) [7]. Улітку 2012 року цей законопроект був поданий на розгляд до Верховної Ради, однак пізніше був відхилений і знятий з розгляду на невизначений термін.

Поняття соціальне підприємництво вкорінилося в Україні міжнародними донорськими організаціями та запропоноване громадському сектору як один із інструментів розвитку фінансової сталості неприбуткових недержавних організацій.

Для того щоб максимально точно охарактеризувати сутність соціальних підприємств, розглянемо критерії, які найточніше відповідають соціальному підприємництву:

– соціальний вплив (спрямованість на розв'язання або пом'якшення конкретної соціальної проблеми). Соціальний ефект є цілеспрямованим результатом, а не побічним продуктом діяльності (не варто ототожнювати з соціальною відповідальністю підприємств). Соціальні цілі повинні бути прописані в статуті підприємства або в інших установчих документах, які приймаються засновниками і є обов'язковими для виконання;

– інноваційність (застосування нових підходів, нових способів вирішення як старої, так і новоутвореної соціальної проблеми);

– прибутковість і фінансова стійкість (незалежність від зовнішнього фінансування). Головне завдання кожного підприємства – традиційного або інноваційного в отриманні прибутку. Головна мета соціального підприємства полягає в тому, щоб самостійно заробити (а не отримати кошти від спонсорів-благодійників) і самостійно витратити зароблені кошти на вирішення запланованих соціальних цілей. Прибуток не підлягає розподілу у приватних цілях;

– демократичне управління. Цей критерій ще раз підтверджує відмінність соціального підприємства від соціально-відповідального аналога. До процесу прийняття рішень залучаються всі зацікавлені боки, що ілюструє відкритість і прозорість роботи соціального підприємства. Демократичне управління легко застосовується у соціальних підприємствах, створених громадськими організаціями, найвищий орган правління яких – загальні збори. Також форма кооперативу може забезпечувати демократичне управління, оскільки діє схема 1 акціонер – 1 голос;

– реінвестиція доходу в бізнес або на соціальні цілі. Можна виділити наступні підходи для реінвестування прибутку:

1) весь прибуток реінвестується в розширення діяльності. Такий підхід притаманний соціальним підприємствам, які створені людьми з особливими потребами чи соціально-вразливими категоріями людей для працевлаштування;

2) частину прибутку реінвестується, частина йде на соціальні цілі. Такий розподіл характерно для соціальних підприємств, створених громадськими організаціями або благодійними фондами. Та частина, яка призначена на соціальні цілі, перераховується громадською організацією. Ця схема є найпоширенішою у світі, оскільки сприяє розвитку комерційної складової і отримання кращого соціального ефекту;

3) весь прибуток йде на досягнення соціального ефекту. Цей підхід використовується в основному тандемом (громадська організація і приватне підприємство), коли громадська організація надає в користування приватному підприємству якісь засоби виробництва (приміщення) для комерційної діяльності, а весь прибуток повертається громадській організації. Даний підхід для реінвестування прибутку є найменш поширеним.

Підводячи підсумок вищесказаного, виділяємо соціальне підприємство як юридично зареєстровану організацію, діяльність якої здійснюється не стільки заради отримання прибутку, а для вирішення соціальних та екологічних проблем, і прибуток якої спрямовується головним чином на розвиток самої організації або на громадські справи.

Визнаючи важливу роль у суспільстві таких явищ, як добродійність або корпоративна соціальна відповідальність, ми в той же час зазначаємо специфічні особливості соціального підприємництва, його відмінності від інших явищ, а також те, що їх об'єднує. Соціальне підприємництво знаходиться на стику традиційного підприємництва та благодійності. Соціальне підприємництво бере від благодійності соціальну спрямованість діяльності, а від бізнесу – підприємницький підхід (табл. 1).

Таким чином, соціальне підприємництво є симбіозом благодійного і бізнес-підходів до вирішення соціальних проблем. На відміну від благодійних організацій, які є неприбутковими, соціальний бізнес приносить прибуток, який у подальшому спрямовується на вирішення соціальних проблем.

На відміну від традиційного бізнесу, який працює заради досягнення прибутку, соціальне підприємництво виконує соціальні функції і працює там, де держава працювати не може (через дефіцит фінансування), а бізнес не хоче (через низьку рентабельність). Перевагою соціального підприємництва є те, що цей підхід дозволяє вирішувати існуючі соціальні проблеми без втручання з боку держави.

Таблиця 1

Відмінності соціального підприємства, благодійної організації і традиційного бізнесу

Соціальне підприємство	Благодійна організація	Традиційний бізнес
<ul style="list-style-type: none"> <li>– соціально-орієнтована структура;</li> <li>– не залежить від зовнішніх джерел фінансування;</li> <li>– необхідний тільки стартовий капітал;</li> <li>– отримує дохід від власної діяльності, метою якої є пом'якшення або розв'язання конкретних соціальних проблем;</li> <li>– прибуток реінвестується.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соціально-орієнтована структура;</li> <li>– залежить від зовнішніх джерел фінансування, донорів;</li> <li>– отримує гранти та пожертвування, які спрямовуються на вирішення соціальних проблем;</li> <li>– немає прибутку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– комерційна структура;</li> <li>– не залежить від зовнішніх джерел фінансування;</li> <li>– необхідний тільки стартовий капітал;</li> <li>– отримує дохід від власної діяльності, метою якої є максимізація прибутку;</li> <li>– прибуток розподіляється серед акціонерів.</li> </ul>

Також соціальне підприємство не потрібно ототожнювати із соціальною відповідальністю, за якої певна бізнес-структура дотримується політики, яка враховує соціально-економічні та екологічні інтереси громади або території, на якій вона здійснює свою діяльність. У той самий час соціально відповідальний бізнес може сприяти розвитку соціальних підприємств. Представники корпорацій, наприклад, можуть надавати консультативну підтримку тим, хто керує соціальними підприємствами [4]. Ці два види підприємств однаково важливі, проте соціальне підприємство, на відміну від соціально відповідального бізнесу, не існує задля примноження прибутку акціонерів.

**Висновки.** На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що соціальне підприємство – це діяльність із метою вирішення або пом'якшення проблем соціально незахищених категорій населення, що здійснюється на умовах самоокупності, інноваційності та фінансової незалежності. Це принципово нова форма підприємництва, в якій вдало поєднуються соціальні цілі та комерційна практика. Соціальне підприємство є симбіозом благодійного і бізнес-підходів до вирішення соціальних проблем. Соціальне підприємство бере від благодійності соціальну спрямованість діяльності, а від бізнесу – підприємницький підхід. Діяльність соціальних підприємств ґрунтується на принципах соціально-відповідального бізнесу, які враховують соціально-економічні інтереси його персоналу, громади та території, на якій такі підприємства здійснюють свою діяльність.

#### Література:

1. Андрищенко А. І. Соціальне підприємство як інноваційний механізм підвищення якості життя найбільш уразливих прошарків населення / А. І. Андрищенко, І. М. Рябець // СОЦІОПРОСТІР: Міждисциплінарний збірник наукових праць з соціології та соціальної роботи. – 2010. – № 1. – С. 195-198.
2. Арапетян А. Соціально-відповідальний бізнес: переваги та обмеження / А. Арапетян, О. Архипчик, Л. Пан // Практика Управління. – 2008. – № 7. – С. 12-18.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.26.42&nobreak=1>.
4. Кіреєва І. Б. Соціальне підприємство як інструмент державної соціальної політики [Електронний ресурс] / І. Б. Кіреєва. – Публічне адміністрування: теорії та практика. – 2011. – Вип. 2 (6). – Режим доступу: [http://asconf.com/rus/archive\\_view/145](http://asconf.com/rus/archive_view/145)
5. Концепція розвитку соціального підприємства у Львівській області (проект) [Електронний ресурс] : матеріали Центру соціального підприємства. – Режим доступу : [http://www.agencija.sokal.lviv.ua/text-sp\\_strategija\\_socialne\\_pidprijemnyctvo.html](http://www.agencija.sokal.lviv.ua/text-sp_strategija_socialne_pidprijemnyctvo.html)
6. Матеріали дослідження, проведеного Регіональним бюро ПРООН для Європи і СНГ спільно з EMES – Проектом Європейська дослідницька мережа: «Social Enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation. An examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States» [Текст]. – 2008. – 214 с.
7. Проект Закону України «Про соціальні підприємства» № 10610 від 14.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?id=&pf3516=10610&skl=7](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=10610&skl=7)
8. Стратегія розвитку соціального підприємства у Львівській області [Електронний ресурс] : матеріали Центру соціального підприємства. – Режим доступу : [sedc.lviv.ua/text-pro\\_sotsialne\\_pidprijemnyctvo.html](http://sedc.lviv.ua/text-pro_sotsialne_pidprijemnyctvo.html)
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=435-15>.

Отримано: 23.02.2015 р.

Прорецензовано: 10.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Кардаш О. Л. Онтологічне дослідження сутності продовольчої безпеки / О. Л. Кардаш // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 28–31.

УДК 338.439:354

JEL-класифікація: H 40, Q 18

**Кардаш Оксана Любомирівна,**

*старший викладач кафедри економічної кібернетики,*

*Національний університет водного господарства та природокористування*

## ОНТОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

*У статті проведено дослідження еволюції сутності продовольчої безпеки, здійснено історичну періодизацію та виділено основні її формотворчі етапи. З'ясовано особливості продовольчої безпеки на кожному етапі, а також виокремлено шляхи її досягнення. Проаналізовано світові концепції забезпечення продовольчої безпеки. Узагальнено трактування продовольчої безпеки у міжнародному та вітчизняному законодавстві та наукових працях. Обґрунтовано соціально-економічну сутність продовольчої безпеки.*

**Ключові слова:** продовольча безпека, рівні продовольчої безпеки, самозабезпеченість продовольством, фізична та економічна доступність продовольства, продовольча незалежність.

**Кардаш Оксана Любомирівна,**

*старший преподаватель кафедры экономической кибернетики,*

*Национальный университет водного хозяйства и природопользования*

## ОНТОЛОГИЧЕСКОЕ СЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*В статье проведено исследование эволюции сущности продовольственной безопасности, осуществлена историческая периодизация и выделены основные ее формообразующие этапы. Выявлены особенности продовольственной безопасности на каждом этапе, а также выделены пути ее достижения. Проанализированы мировые концепции обеспечения продовольственной безопасности. Обобщена трактовка продовольственной безопасности в международном и отечественном законодательстве и научных трудах. Обоснована социально-экономическая сущность продовольственной безопасности.*

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, уровни продовольственной безопасности, самообеспеченность продовольствием, физическая и экономическая доступность продовольствия, продовольственная независимость.

**Oksana Kardash,**

*Senior Lecturer of Economic Cybernetics Department*

*National University of Water Management and Nature Resources Use*

## ONTOLOGICAL RESEARCH OF FOOD SECURITY ESSENCE

*Research of the food security's essence evolution is carried out, historical periodization is made and main formative stages are identified. The features of food security are found out on every stage and also the ways of her achievement are distinguished. World conceptions of food security providing are analysed. Interpretations of food security in the international and domestic legislation and scientific works are generalized. Socio-economic essence of food security is proved.*

**Keywords:** food security, levels of food security, food self-sufficiency, physical and economic availability of food, food independence.

**Постановка проблеми.** Серед об'єктів державного макроекономічного регулювання виняткового значення в останні періоди набуває продовольча безпека країни, оскільки саме в її площині формуються передумови стійкого економічного зростання з одночасним забезпеченням збалансованого соціального та екологічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні та практичні питання продовольчої безпеки України розглянуті в роботах В. І. Власова, О. І. Гойчук, В. А. Ільшченко, М. А. Латиніна, В. Д. Малигіної, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, О. О. Сунцової, О. М. Шпичака. Серед зарубіжних науковців варто відзначити В. Агаєва, М. Ендрюс, З. Ільїну, Е. Матіс, С. Максвела, Т. Франкенбергера, наукові дослідження яких присвячені розробці концептуальних засад оцінювання продовольчої безпеки та створенню системи моніторингу загроз продовольчої безпеки як на глобальному так і національному рівнях.

**Мета і завдання дослідження.** Мета роботи полягає у розкритті соціально-економічної сутності продовольчої безпеки на основі дослідження еволюції її розвитку та аналізу світових концепцій забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** Продовольча безпека є однією з основних умов політичної незалежності країни, економічної цілісності, стабільності та соціальної забезпеченості населення. З метою вивчення процесу формування категорії «продовольча безпека» було здійснено онтологічне дослідження розуміння сутності цієї категорії у світовій економіці. У результаті було виділено сім етапів, що стали формотворчими для сутності продовольчої безпеки (рис. 1).

I етап (початок формування суспільства – 1942 рр.). Суспільство вже на ранніх етапах свого формування приділяє значну увагу продовольчій безпеці, початково пов'язуючи її з наявністю їжі на рівні людини, сім'ї, племені. Розвиток торгівлі, перехід від натурального до товарного виробництва, формування капіталістичних відносин надали значний поштовх для формування суспільних механізмів забезпечення продовольчої безпеки. Початок у дослідженні продовольчої проблематики в економічній теорії поклав англійський економіст Т. Мальтус у роботі «Досвід про закон народонаселення» (1798 р.), вказуючи на необхідність контролю за приростом населення, який створює загрозу продовольчій безпеці, оскільки відбувається за геометричною прогресією, у той час, як зростання кількості продуктів харчування – за арифметичною [3, с. 19]. Розроблена ієрархія людських потреб А. Маслоу відносить потребу в їжі до базисних потреб першого рівня, задоволення яких впливає на фізіологічний стан організму і виступає передумовою для задоволення всіх інших потреб.

Етапи	Історичний період	Розуміння сутності продовольчої безпеки	Шляхи досягнення продовольчої безпеки
I етап	початок формування суспільства – 1942 р.	наявність їжі	– ведення землеробства, скотарства; – натуральне виробництво, формування продовольчих резервів на мікрорівні; – розвиток торгівлі, товарне виробництво.
II етап	1943 – 1948 рр.	достатність продовольства, право на їжу	– створення міжнародних організацій із координації питань ліквідації голоду та достатності продовольства; – декларування права людини на їжу.
III етап	1949 – 1968 рр.	світова продовольча проблема	– продовольча допомога розвинених країн; – інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, зелена революція, спільна аграрна політика; – народногосподарське планування.
IV етап	1969 – 1978 рр.	світова продовольча безпека	– політика самозабезпечення, використання продуктів харчування для стимулювання економічного розвитку; – формування державних продовольчих резервів; – розподіл перевиробництва продовольства.
V етап	1979 – 1993 рр.	достатність, стабільність, фізична та економічна доступність продовольства	– проведення аграрних реформ, розвиток сільських регіонів; – збільшення купівельної спроможності населення, подолання бідності; – реалізація концепції сталого розвитку.
VI етап	1994 – 2008 рр.	фізичний і економічний доступ до достатнього, безпечного й повноцінного продовольства	– лібералізація світових сільськогосподарських ринків, вільна сільськогосподарська торгівля; – багатофункціональність сільського господарства; самозабезпечення держав
VII етап	2009 – сьогодні	фізичний, соціальний і економічний доступ до достатньої кількості екологічного і поживного продовольства	– розвиток сільських територій, формування культури харчування, екологізація виробництва продовольства.

**Рис.1. Онтологічне дослідження сутності продовольчої безпеки**

Джерело: складено автором

II етап (1943 – 1948 рр.). Події Другої світової війни віднесли продовольчу безпеку в ранг основних державних проблем багатьох країн, що і стало першопричиною підвищеного інтересу міжнародної спільноти до вирішення її на глобальному рівні.

Основна увага приділяється *достатності продовольства*, яке спроможне забезпечити повноцінне харчування. У травні 1943 р. у м. Хот-Спрінгс, Сполучені Штати Америки (США), відбулася міжнародна конференція за участю представників 46 держав світу, результатом якої було оголошення про намір створення міжнародної організації у галузі сільського господарства та продовольства – Продовольча та сільськогосподарська організація Організації Об'єднаних Націй (ФАО).

Першим юридичним документом, який стосувався продовольчої безпеки, стала прийнята і проголошена 10 грудня 1948 року Генеральною Асамблеєю ООН «Загальна декларація прав людини». У статті 25 якої було задекларовано *право людини на їжу* (разом із правом на одяг, житло, медичний догляд і необхідне соціальне обслуговування), яке було віднесене до економічної категорії життєвий рівень, який, у свою чергу, є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту людини [2].

III етап (1949 – 1968 рр.). Продовольча безпека і надалі залишається під пильною увагою світової спільноти та міжнародних організацій і трактується як *світова продовольча проблема*. Уряди ряду країн світу (США, Латинської Америки, Близького Сходу) беруть курс на інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, впровадження передових методів агротехніки на основі застосування високоврожайних культур зернових і добрив, поширення досягнень науково-технічної революції у сільському господарстві.

Особливий вплив на вирішення проблеми з наявності та доступності продовольства здійснила задекларована Римською угодою у 1957 р. спільна аграрна політика (САП) Європейської економічної спільноти (ЄЕС), яка базувалася на принципах ринкової єдності, переваги власної продукції, фінансовій солідарності.

IV етап (1969-1978 рр.) відзначився введенням у міжнародну економічну практику терміну «світова продовольча безпека». Відбулося перенесення акцентів продовольчої проблеми з глобального на державний рівень і відхилення раніше прийнятої концепції подолання продовольчої проблеми шляхом продовольчої допомоги. Відзначено, що продовольча допомога перешкоджала досягненню самодостатності країн і створювала можливості для проведення «продовольчих війн», спричиняла загрози національній безпеці країн.

V етап (1979-1993 рр.) характерний формуванням нових концепцій забезпечення продовольчої безпеки шляхом проведення аграрних реформ і розвитку сільських регіонів, подолання бідності, сталого розвитку. Відбувається розширення розуміння сутності продовольчої безпеки за рахунок уведення показників фізичної і економічної доступності продовольства.

VI етап (1994-2008 рр.) пов'язаний із прискоренням глобалізаційних процесів, які обумовлюють лібералізацію світових сільськогосподарських ринків та підвищення ролі міжнародної торгівлі у вирішенні продовольчих проблем. Відбувається розширення розуміння сутності продовольчої безпеки в рамках концепції багатофункціональності та віднесення її до рангу суспільних благ. Продовольча безпека розглядається на глобальному, регіональному, національному рівнях, рівні домашніх господарств та індивідуальному рівні і включає в себе фізичну, економічну доступність, повноцінність і безпечність продовольства.

VII етап (2009 р. – сьогодні) – характерний упровадженням системного підходу у дослідженні продовольчої безпеки. При цьому продовольча безпека розглядається як комплексна категорія, яка включає три основні аспекти: економічний, соціальний та екологічний і нерозривно пов'язана з харчуванням, підвищенням рівня розвитку сільського господарства, екологізацією продовольства.

Проведене онтологічне дослідження показало, що початково продовольча безпека уособлювалася з простим розумінням наявності продуктів харчування, яке пізніше було розширене і трансформоване до розуміння її як основи фізичного, економічного, соціального доступу до екологічного та поживного продовольства.

Незважаючи на зростаючу увагу до проблем продовольчого забезпечення на міжнародному рівні, проведений аналіз вказує на відсутність єдиного підходу до визначення категорії «продовольча безпека» (табл. 1).

Таблиця 1  
Узагальнення трактувань продовольчої безпеки у міжнародних документах

№	Джерело	Визначення продовольчої безпеки
1	«Загальна декларація про ліквідацію голоду та недоїдання» від 16. 10. 1974 р., ФАО	Продовольча безпека – ситуація, коли кожен чоловік, жінка і дитина мають невід'ємне право бути вільними від голоду і недоїдання для повного розвитку і збереження своїх фізичних і розумових здібностей.
2	«Закон про продовольчу безпеку США» від 23. 12. 1985 р.	Продовольча безпека – доступ усіх людей у будь-який час до достатньої кількості їжі для активного, здорового способу життя.
3	«Комплекс спільних заходів із підвищення продовольчої безпеки держав-учасниць СНД» від 14. 11. 2008 р.	Продовольча безпека – чітко функціонуюча система, що забезпечує всі верстви населення продуктами харчування за прийнятими фізіологічними нормам за рахунок власного виробництва та необхідного імпорту.

Джерело: складено на основі [1; 2]

У більшості міжнародних документах продовольча безпека уособлюється з наявністю доступу населення до продуктів харчування, при цьому не розкриваються її інші складові та шляхи досягнення. У той

же час під доступом до продуктів харчування розуміється як його фізичний доступ, так і економічний. У результаті проведеного аналізу трактувань продовольчої безпеки у вітчизняних нормативно-правових актах (табл. 2), було виявлено, що в більшості з них відповідальність за гарантування продовольчої безпеки покладається на державу, а сама продовольча безпека пов'язується із економічним, соціальним, політичним та екологічним станом країни.

Вказуємо, що продовольча безпека поєднує в собі як економічну сутність, пов'язану з виробництвом, розподілом та обміном продуктів харчування (використання агропродовольчого потенціалу), забезпеченням платоспроможного попиту населення, зовнішньоекономічними відносинами, так і соціальну, визначену здатністю задоволення фізіологічних потреб населення (потреб у харчуванні) та впливом на формування життєвого рівня населення.

Таблиця 2

Узагальнення трактувань продовольчої безпеки у законодавстві України

№	Джерело	Визначення продовольчої безпеки
1	Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р.	Продовольча безпека – захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності.
2	«Методика розрахунку рівня економічної безпеки України», затверджена наказом КМУ від 02.03.2007 р., №60	Продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави.
3	«Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.», постанова КМУ від 19.09.2007 р., №1158	Продовольча безпека держави – захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її життєдіяльності.
4	Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України» від 24.10.2012 р.	Продовольча безпека – соціально-економічне та екологічне становище, за якого населення забезпечено продуктами харчування, що необхідні для раціонального харчування.

Джерело: складено на основі [3; 4; 5].

**Висновки.** У процесі дослідження обґрунтовано, що продовольчу безпеку не можна розглядати тільки з позиції забезпечення продуктами харчування, оскільки в умовах глобалізації наслідки втрати продовольчої безпеки необхідно оцінювати комплексно, тобто з позицій економіки, політики, соціальної та екологічної складових життєзабезпечення населення.

Відзначаємо, що продовольча безпека характеризує не тільки економічний аспект, пов'язаний із можливістю використання агропродовольчого потенціалу для задоволення потреб населення у продовольстві, але й політичний (пов'язуємо із формуванням національної безпеки, а також соціальний (визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки, розвиток сільських територій).

#### Література:

1. Food Security Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://farmers.uslegal.com/federal-grain-inspection/food-security-act/>.
2. Загальна декларація прав людини : прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї від 10 грудня 1948 р. (E/CONF.65/20) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/document/declarat/declhr.htm>.
3. Гойчук О. І. Продовольча безпека. Монографія. / О. Л. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
4. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Наказ Кабінету Міністрів України від 02.03.2007 р., №60. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0.121>.
5. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс] : Закон України від 24.06.2004 р. № 1877–IV (в ред. від 11.08.2013 р.). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.140>.

Отримано: 23.02.2015 р.

Прорецензовано: 10.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Коба Н. В. Формування портфелю стратегій управління знаннями в організації / Н. В. Коба // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 32–37.

УДК 658:005.5

JEL-класифікація: M21

### **Коба Наталія Вікторівна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та інновацій, ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

## **ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

У статті розроблено узагальнюючу класифікацію стратегій управління знаннями за такими критеріями: за видом конкурентної переваги; за джерелами знання; за спрямованістю на процеси трансформації знань і їх формою; за характеристиками ресурсів організації в об'єднаннях із контрагентами; за відношенням до технологій і персоналу. Для відбору стратегій до портфелю стратегій управління знаннями запропоновано використовувати методи технологічного прогнозування.

**Ключові слова:** стратегія, знання, управління, портфель, організація.

### **Коба Наталія Вікторівна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и инноваций,  
ЧВУЗ «Международный университет финансов»

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье разработана обобщенная классификация стратегий управления знаниями по следующим критериям: по виду конкурентного преимущества; по источникам знания; по направленности на процессы трансформации знаний и их форме; по характеристикам ресурсов организации в объединениях с контрагентами; по отношению к технологиям и персоналу. Для отбора стратегий в портфель стратегий управления знаниями предложено использовать методы технологического прогнозирования.

**Ключевые слова:** стратегия, знания, управление, портфель, организация.

### **Nataliya Koba,**

PhD in Economics, Associate Professor of Management and Innovation, International University of Finance

## **FORMATION OF THE PORTFOLIO OF KNOWLEDGE MANAGEMENT STRATEGIES IN ORGANIZATION**

In this paper is developed the generalized classification of knowledge management strategies on the following criteria: on the type of competitive advantage; by the sources of knowledge; by the directivity of the processes of knowledge transformation and their form; by the characteristics of organizational resources in the associations with partners; on the relation to the technology and personnel. For the selection of strategies to the portfolio of knowledge management strategies proposed to use of technological forecasting methods.

**Keywords:** strategy, knowledge, management, portfolio, organization.

**Постановка проблеми.** Досвід і практика ведення бізнесу в умовах формування економіки знань показує, що без побудови ефективної системи управління знаннями неможливо забезпечити успішність сучасної організації у боротьбі за ринкові позиції. Тому завдання розробки теоретично виважених моделей і методико-практичного інструментарію управління знаннями в організаціях набувають вирішального значення. Особливої актуальності при цьому набувають питання стратегічного планування управління знаннями в організації, зокрема, й проблеми формування портфелю стратегій управління знаннями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням стратегічного планування системи управління знаннями в організаціях присвячено досить багато наукових праць сучасних зарубіжних і вітчизняних авторів. Зокрема, види стратегій управління знаннями та процес їх реалізації розглядають Е. Лессер, Л. Прусак, М. Румізен, К. Лаурсен, Л. Аль-Хакім, Т. Андрусенко, Т. Гаврилова, В. Дерманов, І. Андрюсова, Т. Нестик, Л. Батракова, А. Колпакова, О. Востряков, О. Гребешкова та інші.

Виділені в сучасній науковій літературі види стратегій управління знаннями відрізняються за своєю спрямованістю на вирішення окремих проблем розвитку системи управління знаннями та інтелектуального капіталу організацій. Тому з метою формування ефективної системи управління знаннями в організації, на нашу думку, обґрунтованим рішенням є її побудова на основі портфелю стратегій управління знаннями. Проте на сьогодні фактично відсутні наукові дослідження, які б розкривали питання відбору стратегій управління знаннями та формування їх портфелю.



**Мета і завдання дослідження.** Метою нашої статті є надання класифікації стратегій управління знаннями на основі узагальнення та систематизації наявних досліджень і розроблення рекомендацій щодо відбору стратегій управління знаннями для формування портфелю стратегій управління знаннями в організації.

**Виклад основного матеріалу.** Процес формування портфелю стратегій управління знаннями організації, на нашу думку, повинен відповідати таким принципам: відповідати загальній стратегії розвитку організації; бути спрямованим на постійний розвиток усіх бізнес-процесів; визначити та інтегрувати особливі види діяльності управління знаннями в бізнес-модель організації; бути адаптивним відповідно до руху, розвитку організаційних знань і змін середовища їх функціонування.

Для формування оптимального портфелю стратегій управління знаннями в організації, перш за все, слід визначитися з їх загальною класифікаційною структурою. У результаті аналізу теоретичного підґрунтя щодо виділення видів стратегій управління знаннями ми розробили узагальнюючу класифікацію стратегій управління знаннями за критеріями, поданими у табл. 1.

Таблиця 1  
Узагальнююча класифікація стратегій управління знаннями

Класифікаційний критерій	Види стратегій управління знаннями
За видом конкурентної переваги	Лідерства за витратами
	Диференціації
	Фокусування
За джерелами знання	Консервативна
	Агресивна
	Помірна
За спрямованістю на процеси трансформації знань і за їх формою	Виявлення
	Кодифікації
	Обміну
	Розвитку персоналу
	Комбінована
За характеристиками ресурсів організації в об'єднаннях з контрагентами	Об'єднання ресурсів
	Надання стратегічних ресурсів
	Використання знань партнера
	Розвитку інтелектуального потенціалу
За відношенням до технологій і персоналу	Зміцнення позицій
	Збільшення продуктивності
	Інтелектуального лідерства
	Навчання

Складено на основі [1-5; 8-13].

Відповідно до запропонованої класифікації (табл. 1) за видами конкурентної переваги пропонується виділяти такі стратегії управління знаннями: стратегію лідерства за витратами, стратегію диференціації та стратегію фокусування. Сутність першої стратегії – стратегії лідерства за витратами – полягає у її спрямованості на зменшення вартості товарів чи послуг за рахунок ефективнішого використання наявних активів знань. Стратегія диференціації передбачає розвиток чи активізацію цілком нового знання, спрямована на заохочення креативності, удосконалення та комунікацій. Такий вид стратегії управління знаннями як стратегія фокусування пов'язаний із пошуком і розвитком вузьких, однак унікальних ніш і областей знання, на основі яких формується конкурентоспроможність організації. Запропоновані три стратегії управління знаннями за цим критерієм відповідають трьом базовим стратегіям організації відомого економіста М. Портера [10].

За джерелами знання нами було виділено три стратегії управління знаннями: консервативну, агресивну та помірну стратегії. Консервативну стратегію управління знаннями реалізують організації, які максимально використовують внутрішнє знання з мінімальними витратами на їх оновлення та розвиток. Агресивна стратегія управління знаннями притаманна організаціям, спрямованим на виявлення зовнішніх знань і вмилу інтеграцію їх із власними. Щодо третьої стратегії управління знаннями – помірної, то вона передбачає орієнтацію на залучення зовнішніх знань та одночасне недопущення відставання за інтелектуальними позиціями від лідерів ринку.

За таким критерієм як спрямованість на процеси трансформації знання та їх формою нами пропонується виділяти стратегії виявлення, кодифікації, обміну, розвитку персоналу та комбіновану стратегію управління знаннями. Стратегія виявлення передбачає формування нового знання на основі обробки інформації та поглиблення існуючих організаційних знань. Наступна стратегія управління знаннями – стратегія кодифікації – спрямована на широке використання інформаційних технологій та зберігання знань у базах знань або спеціальних репозитаріях організації. Стратегія обміну зорієнтована на міжособистісну взаємодію персоналу та накопичення індивідуальних знань. Щодо стратегії розвитку персоналу, то її сутність полягає у розкритті потенціалу персоналу шляхом заохочення та сприяння розвитку вмінь та знань окремих співробітників. Остання стратегія в цій підгрупі – комбінована стратегія управління знаннями – спрямована на підтримку усіх етапів процесу трансформації знання та розвиток усіх його форм.

Окремою групою стратегій, на нашу думку, повинні бути стратегії управління знаннями, які стосуються розвитку зовнішнього контуру знань організації та розвитку капіталу відносин. Тому за характеристиками ресурсів, які надає організація в різного типу об'єднаннях зі своїми контрагентами по бізнесу, ми виділили стратегію об'єднання ресурсів, надання стратегічних ресурсів, використання знань партнера та розвитку інтелектуального потенціалу. При цьому перша стратегія управління знаннями передбачає, що ресурси, які вносяться обома партнерами об'єднання, характеризуються низькими показниками прихованості, специфічності та складності, а організація прагне досягти економії від масштабу. За умови другої стратегії управління знаннями – надання стратегічних ресурсів – організація надає ресурси з високими показниками складності, специфічності та прихованості, а її партнер – ні. Стратегія використання знань партнера передбачає ситуацію, протилежну до попередньої: партнер надає ресурси з високими показниками складності, прихованості та специфічності, а організація – ні. Стратегія ж інтелектуального розвитку є найбільш вигідною стратегією для обох партнерів і передбачає обмін обох партнерів стратегічними ресурсами з високими показниками прихованості, специфічності та складності.

Останньою групою стратегій у запропонованій класифікації є зміцнення позицій, підвищення продуктивності, інтелектуального лідерства та навчання. Ця група характеризує відношення організації до технологій і персоналу. Так, стратегія зміцнення позицій передбачає підтримку існуючої інтелектуальної позиції організації. Стратегія підвищення продуктивності спрямована на реалізацію переважно ініціатив щодо побудови технологічної платформи управління знаннями, залишаючи незмінним рівень розвитку персоналу. Для стратегії лідерства характерна незмінна технологічна інфраструктура, яка використовується для внутрішніх і зовнішніх комунікацій із метою вирішення нових проблем. Стратегія навчання означає радикальну модифікацію наявних областей знань, надає особливого значення інновації та створенню нового знання.

Отже, нами представлено п'ять груп стратегій управління знаннями, які враховують усю специфіку побудови систем управління знаннями в організації та спрямовані на розвиток різних видів і форм знань, їх джерел, процесів, пов'язаних з їх трансформацією в організації. Крім того, представлені стратегії підходять для організацій різних галузей, так як передбачають можливість розвитку різних конкурентних переваг на основі знань та зміщення акценту в сторону інформаційної інфраструктури або ж розвитку персоналу.

Наступним кроком під час формування портфелю стратегій управління знаннями є вибір із представлених груп окремих стратегій. Найдоцільніше при цьому застосовувати методи технологічного прогнозування, які детально описані в науковій літературі [6; 7], причому раціонально використовувати окремі методи такого прогнозування в різних за розмірами організаціях. Так, для невеликих за розмірами організацій доцільно та достатньо використовувати метод морфологічного аналізу на основі побудови двофакторних матриць.

Для вибору стратегій управління знаннями за конкурентною перевагою можна використати матрицю вибору базових стратегій М. Портера (рис. 1).

		<b>Конкурентна перевага</b>	
<b>Сфера конкуренції</b>	<i>Широка ціль</i>	Низькі витрати	Диференціація
	<i>Вузька ціль</i>	Фокусування	

**Рис. 1. Матриця вибору стратегій управління знаннями за конкурентною перевагою (матриця М. Портера)**

Складено на основі [10].

Отже, залежно від сфери конкуренції та конкурентної переваги організація може обрати одну з трьох стратегій управління знаннями (рис. 1).

Враховуючи визначення стратегій управління знаннями, залежно від джерел знання та беручи до уваги політику управління, нами сформована матриця вибору стратегій управління знаннями (рис. 2).

Відповідно до представленої матриці (рис.2), організація, яка обрала політику аутсайдера в управлінні знаннями та зорієнтована на максимальне використання наявних знань та подальший розвиток на їх основі, реалізує консервативну стратегію управління знаннями.

		Стратегія		
		–	–	Агресивна
Джерела знання	Всі знання	–	–	Агресивна
	Залучені знання	–	Помірна	–
	Вирощені знання	Консервативна	–	–
		Аутсайдер	Послідовник	Лідер
<b>Політика управління знаннями</b>				

**Рис. 2. Матриця вибору стратегій управління знаннями за джерелами знання**

*Складено автором*

Для організації-послідовника притаманно використання досвіду лідерів галузі, тому найдоцільнішою стратегією для неї буде помірна стратегія управління знаннями (рис.2). Для організацій, що реалізують політику лідера в управлінні знаннями, найдоречнішою буде вибір агресивної стратегії управління знаннями, оскільки вона передбачає розвиток всіх знань одночасно.

Залежно від пріоритетної форми знань та орієнтації процесів трансформації знання в організації на їх накопичення чи створення за допомогою матриці (рис. 3) можна вибрати одну з чотирьох стратегій управління знаннями – виявлення, кодифікації, розвитку персоналу та обміну.

Явні	1. Стратегія виявлення	2. Стратегія кодифікації
Неявні	3. Стратегія розвитку персоналу	4. Стратегія обміну
	<b>Створення</b>	<b>Накопичення</b>

**Рис. 3. Матриця вибору стратегій управління знаннями**

*Складено автором*

Щодо комбінованої стратегії, то вона охоплює всі квадранти матриці на рис.3.

Для вибору стратегії управління знаннями в об'єднаннях з партнерами можна використовувати модель обміну ресурсами між партнерами, яку розробили С. Паріс та Дж. К. Хендерсон (рис. 4).



**Рис. 4. Модель обміну ресурсами між організацією та партнерами**

Складено на основі [8, с.163].

Така модель (рис. 4) передбачає вибір стратегії залежно від характеристик ресурсів, які надає організація та її партнер.

Вибір стратегії управління знаннями за відношенням до технологій та персоналу пропонується робити за допомогою матриці, зображеної на рис. 5.

Технологія	н	Збільшення продуктивності	Навчання
	і	Зміцнення позицій	Інтелектуального лідерства
		і	н

Знання персоналу

**Рис. 5. Матриця вибору стратегій управління знаннями за відношенням до технологій і персоналу: і – існуюче знання або існуюча технологія; н – нове знання чи нова технологія**

Складено автором

З огляду на наявні інтелектуальні ресурси та технології за представленою матрицею (рис.5) менеджери організації можуть обирати стратегію зміцнення позицій, збільшення продуктивності, навчання та інтелектуального лідерства.

Процес вибору стратегій управління знаннями у великих організаціях ускладнюється більшою кількістю менеджерів, задіяних у розробленні стратегічного плану розвитку організації. У такому випадку доцільніше використовувати, на нашу думку, інший метод технологічного прогнозування – аналіз перехресного впливу. При цьому як критерій вибору стратегії управління знаннями є, розрахована на основі експертних оцінок сила для кожної зі стратегій [6]. Цей показник розраховується на основі співвідношення «стратегії–цілі» за такою формулою:

$$W_j = \sum_{i=1}^n P(i)\gamma(i), \quad (1)$$

де  $W_j$  – сила j-ї стратегії управління знаннями;  $P(i)$  – ймовірність досягнення i-ї цілі управління знаннями за допомогою реалізації j-ї стратегії управління знаннями;  $\gamma(i)$  – відносна вага i-ї цілі управління знаннями. У результаті розрахунку цих показників обирається та стратегія управління знаннями, яка має найвищу силу в кожній групі стратегій.

Отже, в результаті проведених досліджень нами запропоновано методи формування портфелю стратегій управління знаннями для різних за розмірами організацій.

**Висновки.** У статті на основі узагальнення та систематизації наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених представлена класифікація стратегій управління знаннями. Наступним кроком під час формування портфелю стратегій управління знаннями визначено вибір із представлених груп окремих стратегій. Для відбору стратегій до портфелю стратегій управління знаннями запропоновано використовувати методи технологічного прогнозування. При цьому невеликим організаціям рекомендовано застосовувати метод морфологічного аналізу на основі побудови двофакторних матриць, а великим – визначати силу стратегій шляхом аналізу перехресного впливу. Пріоритетними напрямками досліджень вважаємо розроблення теоретичних положень і методичного інструментарію щодо функціонального забезпечення реалізації окремих стратегій управління знаннями в організаціях.

#### Література:

1. Андросова И. В. Стратегия управления знаниями и ее влияние на стоимость компании [Электронный ресурс] / И. В. Андросова // Известия Юго-Западного государственного университета. – Курск, 2014. – № 4 (55). – Режим доступа: [www.swsu.ru/izvestiya/journal/55\\_4\\_2014.pdf](http://www.swsu.ru/izvestiya/journal/55_4_2014.pdf).
2. Андрусенко Т. Стратегия управления знаниями предприятия [Электронный ресурс] / Т. Андрусенко // Корпоративные системы. – 2007. – № 3. – Режим доступа: [www.management.com.ua/strategy/str158.html](http://www.management.com.ua/strategy/str158.html).
3. Батракова Л. Г. Стратегия и тактика процесса управления знаниями [Электронный ресурс] / Л. Г. Батракова, А. Г. Колпакова // Ярославский педагогический вестник. – 2012 – № 1 – Том I (Гуманитарные науки). – Режим доступа: [http://vestnik.yvspu.org/releases/2012\\_1g/25.pdf](http://vestnik.yvspu.org/releases/2012_1g/25.pdf).
4. Востряков О. В. Концепція управління знаннями в стратегічному процесі сучасного підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Востряков, О. М. Гребешкова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал. – Вип. 3-4 / Голов. ред. А.П. Степанов. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2008. – Режим доступу: <http://economica.org.ua/2009/upravlinnya-znannnyami1>.

5. Гаврилова Т. А. Управление знаниями: от слов к делу [Электронный ресурс] / Т. А. Гаврилова, Л. Ю. Григорьев, Д. В. Кудрявцев // «Intelligent Enterprise». – 2004. – № 12-13 (101). – С. 43–48. – Режим доступа: <http://kmtec.ru/publications/library/authors/uzd>.
6. Ганієва А. Р. Формування інноваційної стратегії розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості : автореф. дис. канд. екон. наук [Електронний ресурс] / Ганієва Алла Рашидівна ; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2005. – 22 с. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe).
7. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок : учеб. пособие [Электронный ресурс] / [Антонец В. Л., Нечаева Н. В., Хомкин К. А., Шведова В. В.] ; под ред. К. А. Хомкина. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 320 с. – (Сер. «Образовательные инновации»). – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/manag/man208.htm>.
8. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value / [Составители: Эрик Лессер, Лоренс Прусак ; Пер. с англ.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с.
9. Нестик Т. А. Модели управления знаниями в российских организациях: социально-психологический анализ [Электронный ресурс] / Т. А. Нестик // Современные технологии управления. – 2014. – №01 (37). – Режим доступа: [http://psyjournals.ru/files/64997/18\\_Nestik.PDF](http://psyjournals.ru/files/64997/18_Nestik.PDF).
10. Портер М. Э. Конкуренция [Электронный ресурс] / М. Э. Портер : [пер. с англ.]. – М. : «Вильямс», 2005. – 608 с. – Режим доступа: <http://www.mirpozitiva.ru/lib/bogatstvo/konkurenciya/konkurenciya.html>.
11. Румизен М. К. Управление знаниями : пер. с англ. / М. К. Румизен. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 318 с.: ил.
12. AL-Hakim L. A. Y. Who are the Crew Members on Implementation of Knowledge Management Strategies to Enhance Innovation and Improve Organizational Performance [Электронный ресурс] / AL-Hakim L. A. Y., Hassan Sh. // Journal of Resources Development and Management. – 2014. – Vol.3. – Режим доступа: <http://www.iiste.org/Journals/index.php/JRDM/article/view/10094>.
13. Laursen K. Knowledge strategies, firm types and complementarity in human-resources practices [Электронный ресурс] / K.Laursen, V. Mahnke // INSEAD Conference. – 2000. – Режим доступа: [http://www.druid.dk/laursen/papers/JMG\\_laursen\\_mahnke2001.pdf](http://www.druid.dk/laursen/papers/JMG_laursen_mahnke2001.pdf).

Отримано: 03.03.2015 р.

Прорецензовано: 11.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Мороз О. В. Фактор ринкових сигналів до підвищення якості продукції в Україні / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Л. С. Філатова, І. В. Сташко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янюк. – Острозька: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 38–42.

УДК 338.43:633.1:631.11

JEL-класифікація: Q11

**Мороз Олег Васильович,**

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці,  
Вінницького національного технічного університету

**Карачина Наталя Петрівна,**

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та моделювання в економіці,  
Вінницького національного технічного університету

**Філатова Любов Сергіївна,**

асистент кафедри менеджменту та моделювання в економіці,  
Вінницького національного технічного університету

**Сташко Інна Василівна,**

асистент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**ФАКТОР РИНКОВИХ СИГНАЛІВ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ**

У статті здійснено аналізування проблем низької якості вітчизняної продукції на прикладі виробництва зерна. Обґрунтовано вигідність виробництва продукції більш високої якості за умов наявності відповідних ринкових умов. Гіпотеза досліджень будувалася на припущенні про те, що в основі проблеми низької якості української продукції полягає дисфункціональні аспекти недосконалого конкурентного середовища, яке сформувалося у вітчизняній моделі ринку. З цієї позиції окреслено дисфункції сучасного українського ринку зерна та перспективи його регулювання.

**Ключові слова:** якість продукції, ціна якості, управління якістю, ринок, дисфункції ринку.

**Мороз Олег Васильевич,**

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и моделирования в экономике,  
Винницкого национального технического университета

**Карачина Наталья Петровна,**

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедры менеджмента и моделирования в экономике,  
Винницкого национального технического университета

**Филатова Любовь Сергеевна,**

ассистент кафедры менеджмента и моделирования в экономике,  
Винницкого национального технического университета

**Сташко Инна Васильевна,**

ассистент кафедры экономической кибернетики и информационных систем  
Винницкого торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

**ФАКТОР РЫНОЧНЫХ СИГНАЛОВ К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ**

В статье осуществлен анализ проблем низкого качества отечественной продукции на примере производства зерна. Обоснованно выгодность производства продукции более высокого качества при условии наличия соответствующих рыночных условий. Гипотеза исследований строилась на предположении о том, что в основе проблемы низкого качества украинской продукции заключаются дисфункциональные аспекты несовершенного конкурентной среды, сформировалось в отечественной модели рынка. С этой позиции обозначены дисфункции современного украинского рынка зерна и перспективы его регулирования.

**Ключевые слова:** качество продукции, цена качества, Управление качеством, рынок, дисфункции рынка.

**Oleg Moroz,**

Dc. Sc. (Economics), Professor with the Department of Management and Simulation in Economy,  
Vinnytsia National Technical University

**Natalia Karachyna,**

Dc. Sc. (Economics), Professor, Head the Chair of Management and Simulation in Economy,  
Vinnytsia National Technical University

**Lyubov Filatova,**

Assistant with the Department of Management and Simulation in Economy, Vinnytsia National Technical University

**Inna Stashko,***Assistant with the Department of Economic Cybernetics and Information Systems,  
Vinnitsa Trade Economics Institute of Kyiv Trade Economics University***THE FACTOR OF MARKET SIGNALS TO INCREASING OF PRODUCTS QUALITY IN UKRAINE**

*There had been carried out analysis in the paper of problems of poor quality of domestic products in the example of grain production. It is substantiated production profitability of higher quality products in the condition of correspondent market conditions. The hypothesis of these studies was based on the assumption that underlying problems of poor quality of Ukrainian products is dysfunctional aspects of imperfect competitive environment that emerged in the domestic market model. From this position dysfunctions of modern Ukrainian grain market and prospects for its regulation are outlined.*

**Keywords:** *product quality, price quality, quality management, market, market dysfunction.*

**Постановка проблеми.** До числа основних дисфункцій розвитку економічного середовища України за останнє десятиліття слід віднести те, що стратегія розвитку на основі зростання якості продукції залишається в своїй більшості не домінуючою у галузі. Це є по своєму парадоксальним, адже ринкові відносини в Україні набули вирішальної форми організації виробничо-збутових процесів за умов загалом високого рівня відкритості вітчизняної економіки в цілому. У свою чергу це повинно сприйматися з урахуванням того, що економіка якості є достатньо вмонтованою у вітчизняний ринковий простір як методологічний, теоретичний і прикладний концепт, тобто у бізнесовому середовищі є достатня і загалом адекватна інформація про значення і потенційну вигідність фактору якості. З іншого боку, є значна кількість формалізованих інституційно імпульсів на державному рівні щодо упорядкування і стимулювання якості у самому широкому її аспекті. Підтвердженням цього є факт прийняття низки законодавчих актів відповідного змісту з початку 2000-х рр.

Гіпотеза досліджень будувалася на припущенні про те, що в основі проблеми низької якості української продукції полягає дисфункціональні аспекти недосконалого конкурентного середовища, яке сформувалося у вітчизняній моделі ринку. Тому, відповідно, стала перевірка зазначеної тези на прикладі вітчизняного зернового господарства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Висвітлення ролі фактору якості зерна та загалом системи управління якістю зерна у діяльності сучасних вітчизняних сільськогосподарських підприємств залишається відносно маловивченим. Так, до наукових робіт економічного напрямку останнього десятиліття, де б розглядалися проблеми низької якості вітчизняного зерна та були б обґрунтовано перспективи його підвищення, слід віднести праці Л. Євчук [1], І. Кішак [2], М. Кучер, В. Шевченко [3], В. Бойка та ін. [4], Саковської О. [5] та ін. І це не зважаючи на те, що економіка більшості сільськогосподарських підприємств в Україні безпосередньо залежала і буде залежати у майбутньому від якості виробленої продукції. Зазначеними вище дослідниками, як загальний висновок, зазначено, що основною причиною низькоякісних валових зборів є порушення технологій вирощування зернових культур масовим поетапним їх недогріванням, а також зниження всієї культури землеробства (порушення науково обґрунтованих сівозмін, вибір несприятливих попередників, посилення дефіциту поживних елементів у ґрунті, насамперед азоту і т.ін.). Усе це призводить до виснаження земель і, відповідно, унеможливило одержання зерна пшениці I-III класів. Слід звернути увагу на критичні оцінки більшості дослідників у тій ролі, яку зайняв в останні роки український уряд у регулювання якості сільськогосподарської продукції. Так, Л. Євчук стверджує [1] про фактичне самоусунення держави від цієї справи. Загалом же огляд літературних джерел засвідчив про актуальність наукового висвітлення питання щодо ролі ринку як чи не основного фактора формування моделі ефективності системи управління якістю.

**Метою і завданням дослідження** є аналіз та оцінка якості вітчизняної продукції. Досягнення зазначеної мети дослідження здійснено шляхом виконання наступних завдань: аналіз якості зерна та співвідношення ціна-якість на вітчизняному ринку зерна; визначення факторів ринкових сигналів до підвищення якості продукції в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Виробництво якіснішого зерна, як і будь-якого іншого виду продукції, вимагає чітких економічних критеріїв своєї вигідності. Такі формуються за співвідношенням між собівартістю зерна та закупівельних цінах, адже вищий клас зерна потребує додаткових витрат. За спрощеного відображення технологічного циклу виробництва зерна як логічно завершеної економічної системи така ефективність формується за принципом «більше витрат на якість – формування нової структури пропозиції та вища ціна на більш якісне зерно – вища загальна прибутковість виробництва». Це є універсальною схемою для вдосконалення діяльності всіх організаційних форм аграрного бізнесу.

Слід особливо підкреслити, що численними дослідженнями в Україні підтверджено вигідність виробництва якіснішого зерна. Цікавість представляє аналізування самих економічних параметрів вигідності.

Так, результати досліджень [4, с. 284-288] свідчать про такі залежності якості зерна від технологічних факторів виробництва: виробництво зерна VI класу ярої пшениці мало рентабельність у межах 5-15%

(середня 7%), IV класу – 16-24% (середня 19%), III класу – 24-40% (середня 29%), II класу – 34-45% (середня 39%), I класу – 53-58% (середня – 56%). Зазначене зростання рентабельності мало місце передусім за рахунок вищих реалізаційних цін і вищої врожайності, тоді як зафіксовані у досліді коливання собівартості зерна було незначним (в межах 3-9%). Таким чином, виробництво якіснішого збіжжя окупало себе навіть із урахуванням збільшення витрат, передусім на удобрення.

Наведені дані є одним із прикладів, узагальнення яких дає підстави стверджувати, що водночас практично всі експериментальні дослідження, у різних умовах та у різні часи, доводили про те, що підвищення якості зерна залишається одним з основних напрямків підвищення ефективності виробництва в цілому. Тобто доцільність таких заходів і відповідних витрат відзначалася і у колишньому СРСР, і в наш час. Перелік посилань аналогічного змісту можна продовжити. Аналізування вітчизняної наукової літератури з цього питання не зафіксувало жодного повідомлення про зворотній ефект.

Однак, результати особистих спостережень авторів показали, що на практиці позитивні ефекти, описані як результати наукових експериментів, завжди мають певну інтерпретацію з коливаннями параметрів ефектів. Щодо означеного питання, такі відмінності у переважній більшості випадків свідчать про істотно менший позитивний ефект або навіть про проблематичність його досягнення як такого в конкретних умовах вітчизняної моделі аграрного ринку. Тобто ситуації, коли виробництво високоякісного зерна в Україні є не вигідними, зовсім не є надуманими.

Звідси існує безпосередня актуальність додаткового доведення вигідності виробництва якіснішого зерна у практиці сучасного вітчизняного аграрного бізнесу. На підтвердження такої тези акцентуємо увагу на наступних фактах і даних. По-перше, детального аналізування потребує питання співвідношення цін на зерно, насамперед щодо їх обґрунтованості різниці між цінами на зерно різних класів. Так, у роботах із наукових основ інтенсивного зернового господарства, наприклад [6], за основу приймалося співвідношення цін, наведених у табл. 1.

Таблиця 1

Закупівельні ціни на сортове насіння зернових культур I класу посівного стандарту I категорії сортової чистоти, 1990 р., крб. за 1 т

Культура	Клас	Репродукція		
		Еліта	I	II-V
Пшениця Тверда	I	1400	1260	1158
	II	1160	1044	957
	III	1000	900	825
	Некласна	600	540	595
Пшениця м'яка	I (клейковина 40%)	1160	1044	957
	I (сильна)	1000	900	675
	II (сильна)	800	720	660
	III (цінна)	600	540	495
	IV (клейковина 18-23%)	470	423	388

Джерело: [6, с. 162].

Уже за ринкових умов, у 2008 р., за даними В. Бойка та ін. [4], співвідношення цін, а також економічні показники виробництва зерна пшениці різної якості було наступним (табл. 2).

Таблиця 2

Закупівельні ціни на зерно

Показники	I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас	VI клас
Ціна зерна грн./т	980	900	820	780	710	650
Собівартість Зерна. т/га	631	646	632	658	640	620
Прибуток з 1 га, грн.	1297	894	614	410	190	89

Джерело: [4].

Аналізування безпосередньо автором 11 маркетингових сайтів ресурсів Інтернету з пропозиції зерна пшениці на січень 2013 р. та на грудень 2014 р. показало (табл. 3) наступне:

– про переважання пропозиції фуражного зерна (більше 75%), практичну відсутність зерна I класу, дуже незначну пропозицію зерна II-III класів;

– про те, що маркетингові дані 2012/2013 рр. та 2013/2014 рр. щодо співвідношення зерна різної якості в цілому корелюють із даними інших джерел насамперед щодо переважання на українському ринку зерна непродукційної частки;



– про дуже значний діапазон цін у межах пропозиції зерна однієї якості, що навряд чи має економічне калькуляційне підґрунття, а продиктовано незбалансованістю ринку, передусім асиметричністю інформації про ціни.

Таблиця 3  
Закупівельні ціни, їх діапазон та розрахунки обсягів пропозиції зерна пшениці різної якості (ціни – на січень 2013 р.)

Показники	I клас	II клас	III клас	IV-VI класи	Без класності
Середня ціна, грн./т	3300	2120	1720	1540	менше 1250
Діапазон цін, грн./т	практично відсутній	1700-2800	1500-2150	1340-2100	1100-1430
Обсяги пропозиції, % (всього 100%)	менше 0,05%	5%	15%	більше 75%	менше 3%

Джерело: <http://zernoprom.com.ua/uk.html>, [search.ligazakon.ua](http://search.ligazakon.ua), [agrobiznes.org.ua](http://agrobiznes.org.ua), [tuugo.com/ua](http://tuugo.com/ua), [uk/product/kukurudza](http://uk/product/kukurudza), [august.in.ua](http://august.in.ua), [agroservers.com.ua](http://agroservers.com.ua), [mirsem.com.ua](http://mirsem.com.ua), [zerno.org.ua](http://zerno.org.ua), [agro-ukraine.com](http://agro-ukraine.com), [rivnemaret.com](http://rivnemaret.com)

Ураховуючи те, що різниця у цінах на зерно різної якості є основним стимулом виробництва, аналізування відповідних показників може слугувати методичною основою оцінювання обґрунтованості діапазону цін. У табл. 4 представлено індекси порівняння цін на різні класи зерна за даними вище наведених інформаційних джерел. Навіть ураховуючи приблизні показники деяких значень (наприклад, за результатами маркетингових досліджень у 2013 р.), можна зробити висновки про те, що ринкові трансформації в аграрному секторі України не супроводжувалися радикальними змінами у ціновому співвідношенні на ринку зерна різної якості, тобто вихідні параметри вигідності виробництва за адміністративної радянської економіки якіснішого зерна збереглися і на цей час. Тим не менше, цінові коливання представляються суттєвими. Наприклад: ціна на зерно I класу перевищувала ціни на зерно VI класу в 1,5-2,6 разів, і рентабельність товаровиробника буде дуже залежати від того, чи зміг він продати зерно у 2,6 разів чи в 1,5 разів дорожче.

Таблиця 4  
Індекси відображення цін на зерно різної якості (за 1,0 – ціни на зерно найнижчої якості)

Показники	I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас	VI клас
За [169-172]	1,8-2,5	1,6-1,9	1,3-1,7	...	...	1,0
За [138]	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,0
За [223-233]	2,6	1,7	1,4	1,2	1,0	1,0

Джерело: [4, 6], а також: <http://zernoprom.com.ua/uk.html>, [search.ligazakon.ua](http://search.ligazakon.ua), [agrobiznes.org.ua](http://agrobiznes.org.ua), [tuugo.com/ua](http://tuugo.com/ua), [uk/product/kukurudza](http://uk/product/kukurudza), [august.in.ua](http://august.in.ua), [agroservers.com.ua](http://agroservers.com.ua), [mirsem.com.ua](http://mirsem.com.ua), [zerno.org.ua](http://zerno.org.ua), [agro-ukraine.com](http://agro-ukraine.com), [rivnemaret.com](http://rivnemaret.com)

Принципово у цьому разі представляється теза про негативну роль ринку. На прикладі ринку зерна це проявляється у провокуванні низькоякісного врожаю, відсутністю вимог покупців до продукції високого рівня; останнє ілюстровано на прикладі тенденцій останніх десятиліть в Україні, коли внутрішній попит на високоякісну пшеницю майже відсутній, а на експорт вивозиться лише фуражне зерно. Так, аналізування повідомлень у пресі про результати біржових торгів, наприклад [1], засвідчило про наступне: за контрактами на експорт української пшениці у 2006 р. 73% зерна було V-VI класів, і лише 10% – III класу, тоді як зерно вищого класу не було загалом; за іншими даними (за матеріалами ДАК «Хліб України») в цьому ж 2006 р. зерна III класу було 4,3%, IV – 39%, V-VI класів – більше 67%. За цими ж повідомленнями, у 2005 р. частка зерна III класу становила близько 30%, тоді як решта – зерно низької якості, а у 2004 р. 92% всього врожаю зерна складала фуражна пшениця. За цими ж даними, на деяких українських біржах впродовж багатьох років не укладалися контракти на закупівлю пшениці I-II класів у зв'язку з відсутністю подібних заявок на фоні відсутності і внутрішнього попиту на високоякісну пшеницю.

З іншого боку, за оцінками економістів і технологів [7-8], проблема низької якості зерна автоматично трансформується у не менш загрозливу проблему низької якості хліба і хлібобулочних виробів. За даними [7], продовольча частка у зерновому збіжжі в останні роки становила лише 10-12%, що суттєво ускладнює роботу хлібопекарських підприємств і негативно впливає на якість хлібобулочних виробів.

Негативно експертами оцінюються і державні рішення про визнання зерна V класу продовольчим згідно Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні» [9]. Загальним наслідком цього є провокування як масового явища процесу формування тіньового ринку хлібопродуктів, який за різними оцінками в останні роки становив від 40 до 60%, і у цьому сегменті працюють ті, хто не може і не зацікавлений слідувати за якістю продукції. Неefективні регуляції в такий спосіб жорстко обмежують рентабельність на вкрай низькому рівні на фоні постійного зростання витрат, стимулюючи намагання виробників хліба працювати із сировиною IV-V класів меншої собівартості, застосовувати різні технологічні прийо-

ми та добавки, що погіршують якість і безпечність даного продукту. У цьому разі ідеологія державного регулювання, орієнтована на утримання будь-що низьких, доступних цін на хліб, виступила безпосереднім фактором дисфункціональності ринку, не вирішуючи проблему в цілому.

У зв'язку з вище зазначеним слід підкреслити очевидну неоднозначність і недостатність інформації про справжній стан якості зерна, про що засвідчили і авторські дослідження. В Україні основними покупцями зерна традиційно залишаються заготівельні компанії-зернотрейдери та переробні підприємства, однак показники якості зерна у цих суб'єктів більш ніж суттєво розрізняються. Так, дані заготівельних підприємств свідчать про структуру пропозиції продукції, тоді як зернотрейдерів – відображають попит покупців, здебільшого зарубіжних. Таким чином, дані зернотрейдерів віддзеркалюють насамперед ситуацію відсутності попиту на зерно вищої якості як такого, навіть якщо в країні таке і виробляється. Зазначений аспект може визначати сутність фактору т.з. опортуністичної поведінки як одного з основних потенційних причин дисфункціональності ринку.

**Висновки.** Отже, на реальному ринку зерна залежність між якістю і ціною може мати зовсім інший характер, аніж в експериментальних умовах, і визначатися ситуативним співвідношенням між попитом і пропозицією. Звідси, в практичних умовах функціонування репрезентативного підприємства теза про вигідність виробництва якіснішої продукції вимагає, як вже згадувалося, додаткового підтвердження.

Вихідна ринкова інформація підтверджує цінову перевагу виробництва зерна вищої якості. Натомість головною проблемою низької якості вітчизняної сільськогосподарської продукції є дисфункціональна роль окремих аспектів ринку та ринкових відносин в Україні, де все більшого соціально-економічного значення набуває ефект провокування низької якості продукції через відсутність вимог покупців до її високого рівня. Звідси вирішення проблеми низької якості українського зерна знаходиться також у проблемному полі комплексної оптимізації економічних відносин в АПК, де в першу чергу актуалізується можливість збільшення додаткової вартості за рахунок переробки і подальшого руху якіснішого зерна і подальшого руху продукції зернопродуктовогopідкомплексу. Очевидно, саме у цьому ланцюгу формуються найдієвіше стимули до збільшення пропозиції зерна високої якості.

#### Література:

1. Євчук Л. А. Якість продукції як похідний фактор балансу попиту і пропозиції на зерновому ринку // Агроінком. – №7-8. – 2007. – С.3-8.
2. Кіщак І. Т. Підвищення якості та конкурентоспроможності виробництва комбікормів // Економіка АПК. – №12. – 2003. – С.94-97.
3. Кучер М. І., Шевченко В. І. Забезпечення якості зерно продуктів в Канаді // Економіка АПК. – №5. – 2003. – С.133-135.
4. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва): монографія / [Бойко В. І., Лебідь Є. М., Рибка В. С. та ін.] ; за ред. В. І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 400 с.
5. Саковська О. М. Якість продукції та її значення для забезпечення ефективного функціонування ринку зерна / О. М. Саковська // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол: А. Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. – Вип. 76. – Ч. 2: Економіка. – Умань, 2011. – С.180–186.
6. Бакай С. С. Інтенсивне насінництво зернових культур – К.: Урожай, 1992. – С.157-167.
7. Ступак С. М. Діагностика стратегічних факторів активізації інноваційної діяльності хлібопекарських підприємств / С. М. Ступак // Науковий потенціал України 2010: Матеріали VI всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 22-24.03.2010 р. – Київ, 2010 р. – Частина 1. – С. 89-93.
8. Дробот В. І., Степаненко Т. О. Технологія галузі хлібопекарське виробництво / Курс лекцій для студентів спеціальності 6.091700 «Технологія хліба, кондитерських, макаронних виробів і харчоконцентратів». – К.: НУХТ, 2006. – 267 с.
9. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України від 4.07.2002 р. // rada.kiev.ua

Отримано: 05.02.2015 р.

Прорецензовано: 11.02.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Сидоренко О. В. Інструменти управління ризиками у біржовій торгівлі сільгосппродукцією / О. В. Сидоренко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 43–47.

УДК 330.131.7:339.172

JEL-класифікація: D 51, G 32

**Сидоренко Оксана Василівна,**

кандидат економічних наук, доцент Національного університету біоресурсів і природокористування України

## ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У БІРЖОВІЙ ТОРГІВЛІ СІЛЬГОСППРОДУКЦІЄЮ

У статті розглядаються проблеми системи управління ризиками в торгівлі с/г продукцією, акцентується увага на ризиках її реалізації і застосуванні біржових інструментів ризик-менеджменту як механізмів їх зниження; наводяться міжнародні рекомендації щодо способів використання інструментів цінового ризик-менеджменту, і, відповідно, пропонується використовувати їх, орієнтуючись на завдання та цілі, які переслідує потенційний їх користувач; конкретизується дослідження аналізом біржових і небіржових інструментів як елементів системи біржового ризик-менеджменту та перевагах їх використання.

**Ключові слова:** ризик-менеджмент, біржові інструменти, небіржові інструменти, біржова торгівля, сільськогосподарська продукція.

**Сидоренко Оксана Васильевна,**

кандидат экономических наук, доцент Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

## ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЕЙ

В статье рассматриваются проблемы управления рисками при торговле сельхозпродукцией, акцентируется внимание на рисках ее реализации и использовании биржевых инструментов как механизмов их снижения; приводятся международные рекомендации способов использования инструментов ценового риск-менеджмента, и, соответственно, предлагается использовать инструменты ценового риск-менеджмента, ориентируясь на задания и цели, которые преследует потенциальный их потребитель; конкретизируется исследование в анализе биржевых и небиржевых инструментов как элементов системы биржевого риск-менеджмента и преимуществ их использования.

**Ключевые слова:** риск-менеджмент, биржевые инструменты, небиржевые инструменты, биржевая торговля, сельхозпродукция.

**Oksana Sydorenko,**

PhD, Associated Professor National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

## INSTRUMENTS OF RISK MANAGEMENT IN EXCHANGE TRADING OF AGRICULTURAL PRODUCTS

In the article considers the problem of risk management in trading of agricultural products; attention is focused on the application of the exchanges instruments of risk management as the mechanisms to reduce them; provides international guidelines concerning ways and means of using instruments the price risk-management in the overall system of risk management such commodities as agricultural products; specify the research on the analysis of exchange-traded and OTC instruments as elements of the system of exchange risk management and the benefits of their use

**Key words:** risk management, exchanges instruments, OTC instruments, exchanges trade, agricultural products.

**Постановка проблеми.** Усі господарські операції спрямовані на отримання певного рівня вигоди чи доходності. Але бажаних результатів не завжди вдається досягнути. Однією з причини цього є ризики, що супроводжують господарські процеси. Тому здатність розуміти їх причини, розробляти механізми їх попередження, усунення чи послаблення, є одним із джерел збереження ефективності і конкурентоздатності господарств, умовою розвитку.

Проте в Україні механізми ризик-менеджменту не надто популярні серед сільгоспвиробників. Значну увагу вони приділяють виробничим ризикам, і майже не зважають на ризики реалізації продукції, зокрема біржову торгівлю. А механізми біржового ризик-менеджменту є взагалі незрозумілими.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Економічна наука володіє широким і різноманітним спектром наукових розробок у сфері вивчення ризику, які знайшли відображення у численних концепціях і є логічним продовженням сучасних наукових теорій. Теоретичні і практичні аспекти проблем

управління ризиками досліджено в працях багатьох учених, таких як І. Балабанова [1], Г. Клейнер [5], О. Лукашов [7], П. Мюллер, М. Пітерс, Л. Тепман, Е. Уткін, У. Шарп ін. [9-10], вітчизняних І. Бланка [2], В. Вітлінського [3], А. Кравченко, А. Старостіної [9], О. Локтіонова [6], О. Ястремського [10] та інших [3-4, 7, 8].

**Мета і завдання дослідження.** У цьому контексті вивчення біржових інструментів управління ризиками як механізмів їх зниження сільгоспвиробниками є важливим і необхідним. Конкретизованою метою статті є аналіз біржових і небіржових інструментів як елементів системи біржового ризик-менеджменту.

**Виклад основного матеріалу.** Реалізація продукції залишається проблемою для сільгоспвиробників. Найкращим механізмом її диверсифікації, вважаємо, є біржова торгівля: виходячи із того, що ціна відображає весь ланцюжок руху товару (від виробника до споживача), то призначення біржового ринку є прозорий обіг товарів і встановлення справедливої ціни на них. Біржі, реагуючи на цінові коливання, індукують реальний стан кон'юнктури.

У 1993 р. у докладі Комісії з торгівлі та розвитку ООН (UNCTAD) про «Інструменти управління товарними ризиками» [11, с. 6] визначено, що «сучасна товарна біржа – це фінансовий ринок, на якому різні групи учасників (хеджери і спекулянти) торгують контрактами, прив'язаними до ціни на сировину, або на «нетоварні цінності», з метою зняття цінового ризику і передачі його іншим учасникам ринку або з метою прийняття цього ризику на себе, розраховуючи отримати прибуток». Узагальнено переваги біржової торгівлі як механізму зниження ризиків, полягають в тому, що:

- біржі є організаціями, що здійснюють певну регулятивну роль, не порушуючи закон попиту та пропозиції, спрямовану на підтримку конкурування покупців і продавців за сприятливу ціну;
- біржі торгують високоліквідним товаром, що зумовлює їх уніфікацію та здатність до стандартизації, що забезпечує встановлення базової ціни;
- за рахунок спекулятивного капіталу, біржа сприяє безперерйному перетіканню товарів з однієї сфери в іншу, (причому товар може навіть не покидати склад виробника (біржі), суттєво знижуючи затрати на логістичні послуги), а бути проданим через велику кількість посередників;
- концентруючи значну кількість товарів, біржа забезпечує формування запасів товарів у просторі та часі (товар фізично не переходить «з рук в руки», до поки не буде встановлена сприятлива на нього ціна, та рівномірно розподілений, щоб захистити виробників від їх заниження чи завищення);
- біржі забезпечують конкурентне середовище для всіх учасників біржової торгівлі через встановлення біржових цін;
- концентруючи в одному місці великої кількості хеджерів і спекулянтів, біржі формують умови зниження ризиків, оскільки хеджери страхують свої ризики від зміни ціни, а спекулянти беруть на себе ці ризики;
- біржі гарантують виконання сторонами угод своїх зобов'язань через впровадження систем клірингу та розрахунків тощо.

UNCTAD і Міжнародна група з управління ризиками сировинних товарів Світового банку запропонувала методи управління ціновими ризиками, а саме:

- традиційні (створення резервних товарних запасів і грошових фондів, диверсифікація діяльності суб'єктів, системи державного субсидування);
- ринкові (використання біржових контрактів: форвардів, ф'ючерсів, опціонів, свопів і запровадження систем структурованого фінансування). Ринкові інструменти в свою чергу можна розділити на інструменти, що використовуються щодо товарів із фізичною реалізацією (укладення форвардних і ф'ючерсних контрактів) та ті, що використовуються щодо товарів без фізичної реалізації (свопи, кредитні облігації, без документарний ф'ючерс) [11].

Класифікація інструментів ризик-менеджменту в залежності від місця обігу поділяє їх на біржові та позабіржові (небіржові). Головна різниця полягає у ліквідності (небіржові менш ліквідні) і в тому, що на позабіржовому ринку відсутнє достатнє регулювання контрактних зобов'язань (гарантування виконання зобов'язань по угодах лежить виключно на їх сторонах).

Міжнародна асоціація свопів і дилерів (International Swaps and Derivatives Association) констатує, що в останні роки більше як 90% з 500 найбільших компаній світу використовують похідні інструменти/деривативи (біржові, небіржові) для ефективного управління та хеджування своїх ризиків [12].

Обрання інструментів, які варто використовувати, залежить від вибору стратегії управління ризиками: хеджування, захист від невиконання зобов'язань стороною угоди, чи передбачається формувати довгострокову політику торгових зв'язків, чи отримання короткострокової фінансової вигоди від купівлі-продажу біржових контрактів. Урешті, вибір їх не означає ваземовиключення. UNCTAD рекомендує використовувати інструменти цінового ризик-менеджменту, орієнтуючись на завдання та цілі, які переслідують потенційний їх користувач [11]:

– під час торгівлі фізичним товаром варто використовувати форвардні контракти та небіржові опціони (врегулюються ризики довіри сторін, оскільки дані угоди укладаються між сторонами, які довіряють один одному, та забезпечують короткострокове фінансування експорту);

– якщо ставиться за мету виключно хеджувати ціни, варто використовувати ф'ючерси та біржові опціони (нівелюються цінові коливання та забезпечується короткострокове фінансування експорту);

– якщо потрібно забезпечити цінове хеджування і отримати фінансовий зиск із цього, часто використовують свопи (кредити, облігації).

Узагальнено інструменти управління ризиками на біржовому ринку СГП та стратегії їх використання подано в таблиці 1.

Більшість інструментів є небіржовими. Втім уся світова торгівля біржовими і небіржовими інструментами свідчить про домінування позабіржового сектору (близько 90% ринку деривативів), де левову частку становлять валютні інструменти (понад 70%). На біржовому ринку переважає торгівля ф'ючерсами і опціонами (більше 70%). Хоча показники сумарної та середньої номінальних вартостей суттєво відрізняються: так за співвідношеннями небіржового та біржового ринку вони становлять приблизно 80:20 проти 45:55 відповідно [16].

Таблиця 1  
Інструменти ризик-менеджменту у біржовій торгівлі СГП\*

Інструмент	Класифікація за UNCTAD	Класифікація за сферою застосування	Види ризик-менеджменту	Ознаки інструменту
форвард (поставочний / безпоставочний)	небіржовий	маркетинг	1) хеджування; 2) невиконання зобов'язань; 3) неможливості закрити угоду до закінчення терміну виконання; 4) фінансування короткострокового фінансового експорту.	1) купівля / продаж конкретного товару у майбутньому з фіксацією ціни в момент укладення угоди; 2) рух коштів – у момент укладення відсутнє попереднє депонування фінансових ресурсів; 3) передбачає переважно фізичну поставку товару; 4) базується на довірі сторін угоди; 5) середньо- та короткострокові терміни виконання (3-18 міс.); 6) основні користувачі – виробники та споживачі товарів; 7) передбачає індивідуальний підхід до укладення угод.
ф'ючерс (поставочний / безпоставочний)	біржовий	маркетинг / фінанси	1) хеджування; 2) гарантування зобов'язань (маржа); 3) отримання короткострокових фінансових прибутків.	1) купівля / продаж конкретного товару у майбутньому за встановленням ціни в момент виконання угоди; 2) рух коштів – у момент укладення відбувається попереднє депонування фінансових ресурсів; 3) може закінчуватися як поставкою товару так і без неї; 4) гарантується виконання зобов'язань третім боком (кліринг); 5) середньо- та довгострокові терміни виконання (18-36 міс.); 6) основні користувачі – хеджери, спекулянти; 7) передбачає оформлення стандартизованого контракту.
своп	небіржовий	фінанси	1) хеджування (фіксування майбутніх цін у довгострокові терміни); 2) невиконання угод; 3) фіксація витрат виробниками на довгий період.	1) угода обміну грошовими ресурсами через визначений проміжок часу; 2) посередниками виступають банки та торгові компанії; 3) рух коштів – відбувається після закінчення контракту, вимагається додаткове фінансове гарантування зобов'язань; 4) середньо- та довгострокові терміни виконання (від 6 міс. до 15 років); 5) не передбачається фізичної поставки товару; 6) основні користувачі – хедери; 7) передбачає індивідуальний підхід до укладення угод.
опціон	біржовий / небіржовий	фінанси / маркетинг	1) хеджування; 2) отримання короткострокових фінансових ресурсів; 3) встановлення довгострокових торгових відносин; 4) зниження розмірів збитків – стратегія покупця опціону; 5) скорочення затрат зберігання товарів.	1) базується на праві купити/продати конкретний товар у визначену дату в майбутньому за встановленою ціною; 2) рух коштів – в момент укладення угоди покупцем сплачується премія (ціна опціону), продавці сплачують маржу; 3) терміни виконання залежать від термінів виконання ф'ючерсних контрактів, які основою товарних опціонів; 4) в основі опціонів лежать ф'ючерсні контракти, що зумовлює режим поставки чи не поставки товару; 5) основні користувачі – виробники, тримачі товарів для здефенсивлення затрат по зберігання; 6) для не біржових опціонів передбачається індивідуальний підхід до складання угоди.

товарна облігація (форвардного / опціонного типу)	небіржові	фінанси	1) хеджування; 2) невиконання зобов'язань; 3) фінансування боргів компаній за рахунок отримання пільгових умов кредитування; 4) отримання додаткових фінансових ресурсів; 5) невиконання зобов'язань позичальником.	1) поєднуються умови звичайної облігації із форвардним контрактом, свопом або товарним опціоном; 2) угоди укладаються через професійних посередників – біржових брокерів; 3) рух коштів – в момент укладення угод відсутній; 4) поставка фізичного товару не передбачається; 5) терміни виконання – довгострокові; 6) основні користувачі – учасники ринку, що забезпечити позитивне співвідношення затрат з обслуговування боргів і товарних цін; 7) індивідуальний підхід до складання угод.
Товарні кредити	небіржові	фінанси	1) такі ж як у товарної облігації; 2) спосіб підвищення розміру майбутнього прибутку та його передбачуваність.	1) угода, що пов'язує виплату боргу (відсотків) до ціни (індексу цін) визначених товарів; 2) в угоді поєднано своп-умови та банківські позики; 3) рух коштів на момент укладення угоди відсутній; 4) поставка фізичного товару не передбачається; 5) терміни виконання – у довгостроковому періоді; 6) основні користувачі – учасники ринку, що прагнуть забезпечити виконання кредитних зобов'язань позичальником; 7) індивідуальний підхід до складання угоди.

\* складено автором.

Пояснюється це тим, щоб біржовий оборот формується за рахунок контрактів, які перепродаються, коли на позабіржовому ринку усі угоди закінчуються закриттям позицій. Позабіржовий оборот утворюється виключно за рахунок укладення нових угод.

Найбільш поширеними позабіржовими інструментами управління ціновими ризиками й вживаними на вітчизняних біржах, які торгують СГП, є форвардні контракти, які знижують ризики обом їх сторонам.

Форвардний контракт – це угода про купівлю або продаж встановленої кількості товару за фіксованою ціною, можуть передбачати фізичну поставку товару (Commodity Deliverable Forward) та проведення грошових розрахунків по контракту без кінцевої поставки (Commodity Non-Deliverable Forward). В останньому випадку, якщо ціна на спотовому ринку нижче форвардної на день розрахунків, то прибуток отримує продавець, і навпаки, якщо реальна ціна вища за форвардну – в прибутку покупець [15, с.6]. В стратегії цінового ризик-менеджменту форвардна торгівля переважно використовується для хеджування ризиків волатильності цін запасів сировинних товарів та контрактів на поставку товарів у майбутньому. Це так звана стратегія форвардного покриття (Forward Cover), яка передбачає одночасне укладення декількох протилежних угод на спотовому і форвардному ринках (купівля-продаж чи продаж-купівля) [13].

Проте, найпоширенішим у світі біржовим інструментом цінового ризик-менеджменту є ф'ючерсні контракти (рис.1).

Ф'ючерси, відповідно, на 95% застосовуються у стратегії хеджування. Аналіз світового обігу біржових інструментів на 84% найбільших біржах вказує про збереження тенденцій домінування ф'ючерсів. Загальний обсяг укладених ф'ючерсних та опціонних біржових контрактів становив у 2013 році 21, 64 млрд., що на 2,1 % більше порівняно з попереднім роком.

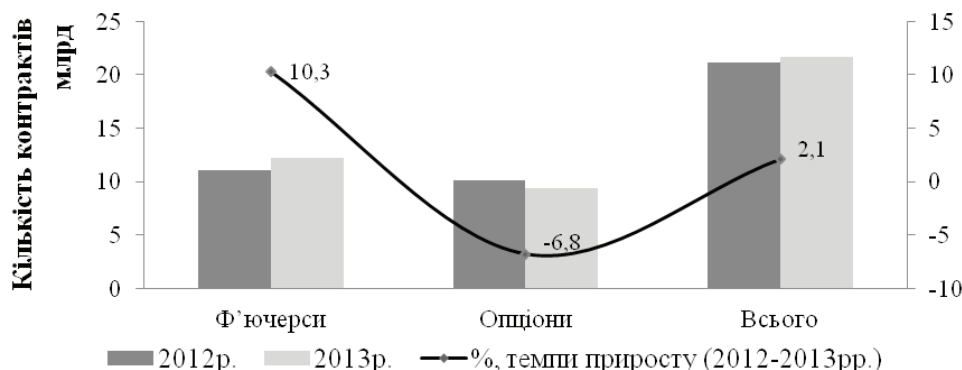


Рис. 1. Кількість біржових контрактів, укладених на біржах світу

(Джерело : [www.futuresindustry.com](http://www.futuresindustry.com))

Ф'ючерсне хеджування – це процес укладення угод практично із зведенням ризиків товаровиробників до нуля. За рахунок того, що ціна на ф'ючерсному ринку є попередньо встановленою та відомою

всім учасникам, це стимулює процес зниження затрат роздрібних покупців, оскільки так стримується неконтрольоване підняття цін із боку виробників.

Головною цінністю процесу використання ф'ючерсів у хеджуванні є:

- гарантованість (використання інституту клірингу для забезпечення зобов'язань сторін);
- низькі витрати на обслуговування (укладення контрактів безкоштовне);
- ф'ючерсна ціна відрізняється від вартості контракту.

Гарантування зобов'язань за ф'ючерсами забезпечує фінансову стабільність строковим ринкам, довіру до них і формує міцну структуру ризик-менеджменту, а отже, високу затребуваність під час провадження господарської діяльності. Сам собою ф'ючерсний контракт не має цінності для інвестора. Вартість контракту повністю залежить від вартості товару, що його наповнює. Фактично, ф'ючерс є похідним від товарів, механізмом інвестування інвесторів у них.

**Висновки.** Вочевидь, корінь проблем сільгоспвиробника – це ризики реалізації і ризики недоотримання доходів від коливання цін. Міжнародний досвід свідчить, що одним із найефективніших механізмів детінізації та демонополізації аграрного ринку, прозорого ринкового ціноутворення є використання біржових інструментів, які сприяють формуванню конкурентних справедливих цін, стримують їх надмірну волатильність, а отже, знижують цінові ризики. Біржовий ринок стає місцем їх «переробки»: тут ціна встановлюється і переноситься із тих, хто не може нести цінові ризики на тих, хто може використати їх з метою отримання прибутку; нівелюється небезпека цінових коливань; забезпечується отримання очікуваних цін і торговельних вигод. В арсеналі біржового ризик-менеджменту є широкий спектр інструментів, узятих на озброєння світовою практикою. Найбільш цінними є ті, які можна використати для хеджування – процесу усунення цінових ризиків шляхом різних стратегій їх прийняття, структурування з метою визначення того, яку частину ризику можливо усунути самостійно, а яку варто передати іншим. Проте, щоб застосування біржових інструментів управління ціновими ризиками ефективно використовувалися вітчизняними суб'єктами господарювання, потрібно розробляти детальні механізми їх обігу, зокрема, ф'ючерсів та форвардів. Власне ці напрямки подальших досліджень розглядаються нами як найперспективніші.

#### Література:

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. / И. Т. Балабанов // Финансы и статистика – М. : Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И. Бланк – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 672 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, П. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Кірієнко О. Сутність і види ризиків у біржовій діяльності / О. Кірієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – с.104-110
5. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. А. Тамбовцев, Р. М. Качалов.- М. : Экономика, 1977. – 288с.
6. Лактіонов О. В. Економічний механізм біржової торгівлі в управлінні ціновим ризиком: Дис.канд.ек наук: 08.07.05 / Харківський держ. технічний ун-т будівництва та архітектури (ХДТУБА). – Х., 2005. – 256 с.
7. Лукашов А. В. Управление ценовыми рисками на сырьевые товары (commodities) для нефинансовых корпораций (часть 1) / А. В. Лукашов. – Управление финансовыми рисками – № 02(06) – 2006. – с.166-189
8. Масловська Л. Ц. Хеджування ризиків сільськогосподарських підприємств за допомогою фінансових деривативів / Л. Ц. Масловська, Л. В. Недільська. – Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 5. – с. 293-298.
9. Старостіна А. Ризик-менеджмент теорія і практика: навч. посібник / А. Старостіна, А. Кравченко. – К. : ІВЦ Вид-во «Політехніка», 2009. – 200 с.
10. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / О. І. Ястремський – К. : «АртЕк», 1997. – 248 с.
11. A Survey of Commodity Risk Management Instruments [електронний ресурс] / Report by the UNCTAD secretariat. – UNCTAD, 15 March 1993 – р. 4-5- Режим доступу: <http://unctad.org/en/docs/pocomd15r2.en.pdf>
12. Research Notes: 2009 [електронний ресурс] / Derivatives Usage Survey. – International Derivatives and Swaps Association, – №2. – 2009. – Режим доступу до ресурсу – <http://www.isda.org/researchnotes/pdf/ISDA-Research-Notes2.pdf>
13. Ruggero P. Contracts for Commodities: Forward Contract or Commodity Contract [електронний ресурс] / Peter Ruggero, Richard J. Corbi – Norton Journal of Bankruptcy Law and Practice – Vol. 18. – № 4. – 2009. – Режим доступу з домену: <http://www.lowenstein.com>
14. Silies Ch. Reducing Price Risk of Mongolian Commodity Exports through Market-based Risk management [електронний ресурс] / Christian Silies // Joint Mongolian-German Project Export-oriented Industrial and Trade Policy. – Ministry of Industry and Trade – German Technical Cooperation, 2004. – Режим доступу з домену: <http://www.opensocietyforum.mn>
15. Statement of additional information [електронний ресурс] / Franklin Pelagos Commodities Strategy Fund. – 2014. – 65р. – р.6 – Режим доступу – <https://www.franklintempleton.com/forms-literature/download/995-SAI>
16. Statistical release OTC derivatives statistics [електронний ресурс] / Bank for international settlements, 2014 – Режим доступу – <http://www.bis.org>

Отримано: 02.03.2015 р.

Прорецензовано: 12.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Фаловська І. Д. Комплексна система управління та нормування витрат матеріалів у машинобудівній галузі / І. Д. Фаловська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 48–52.

УДК 338.242.2

JEL-класифікація: G31

**Фаловська Ірина Дмитрівна,**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

## КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТА НОРМУВАННЯ ВИТРАТ МАТЕРІАЛІВ У МАШИНОБУДІВНІЙ ГАЛУЗІ

*Кожна зміна умов виробництва має супроводжуватися переглядом чинної норми витрат матеріалу. Відповідно, норма витрат матеріалу, яка встановлюється на період, що планується, має бути прогресивнішою та економнішою раніше встановленої. Досліджено зміст і сфери застосування показників для створення підґрунтя і формування системи нормування матеріальних ресурсів на підприємстві.*

**Ключові слова:** нормування, витрати виробництва; центри витрат; центри відповідальності; місце виникнення витрат, методи обліку.

**Фаловська Ирина Дмитриевна,**

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента  
Восточноукраинского национального университета имени Леси Украинки

## КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И НОРМИРОВАНИЯ РАСХОДА МАТЕРИАЛОВ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

*Каждое изменение условий производства должен сопровождаться пересмотром действующей нормы расхода материала. Соответственно, норма расхода материала, которая устанавливается на планируемый период, должна быть прогрессивной и экономнее ранее установленной. Исследовано содержание и сферы применения показателей для создания основы и формирования системы нормирования материальных ресурсов на предприятии.*

**Ключевые слова:** нормирование, издержки производства; центры затрат; центры ответственности; место возникновения затрат, методы учета.

**Irina Falovskaya,**

lecturer of Management, Lesya Ukrainka Eastern European National University

## INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM AND REGULATION OF THE CONSUMPTION OF MATERIALS IN THE ENGINEERING INDUSTRY

*Each change in the conditions of production should be accompanied by revision of the existing rates of material. Accordingly, the rate of flow of the material, which is set for the planning period, must be progressive and economical previously installed. The content and scope of indicators to provide a basis for the formation of a system of rationing of material resources in the enterprise.*

**Keywords:** valuation, the cost of production; cost centers; responsibility centers; cost center, accounting methods.

**Постановка проблеми.** Джерелом економії матеріальних ресурсів є завжди реальне, натуральне, потенційно можливе вивільнення якоїсь частини ресурсів під час дотримання певних умов: зниженні кількості ресурсів, використанні безвідходної технології, дешевих, проте якісних видів сировини та матеріалів. Тому особливу увагу на машинобудівних підприємствах слід приділяти вдосконаленню нормування матеріальних ресурсів у запасах і використанні матеріальних ресурсів у виробництві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Джерела економії – це потенційні матеріальні ресурси, обсяги яких можна й потрібно кількісно оцінювати. Напрями або шляхи економії матеріальних ресурсів у всіх випадках є економіко-організаційними та правовими заходами, які сприяють залученню в обіг якоїсь частини ресурсів із потенційно можливих джерел економії. Під час розробки цієї проблеми використовувалися наукові та практичні пропозиції С. Ф. Голова, Л. В. Нападовської, В. В. Сопка та інших. Погляди зарубіжних дослідників П. С. Безруких, М. А. Вахрушиної, Н. Д. Врублевського, К. Друрі, В. Б. Івашкевича, Т. П. Карпової, А. А. Назарбаєва, В. Ф. Палія та Дж. Фостера також бралися до уваги, але у відповідності до вітчизняної реальності.



**Мета і завдання дослідження.** Для оперативного управління витратами й результатами пропонується методика оперативного і безпосереднього оперативного управління, що виключає необхідність проведення комплексних аналітичних розрахунків, що виключає, зазвичай, значних витрат часу і праці.

У комплексній системі управління ефективно використання ресурсів забезпечується виконанням таких функцій із нормування:

- організація розроблення та перегляду нормативно-технічної документації для встановлення в ній прогресивних вимог до показників якості продукції та її складових частин;
- планування заходів із нормування ресурсів;
- розробка узгоджених між підприємствами-суміжниками нормативних вимог до умов поставки сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів та їхньої якості;
- розрахунок прогресивних нормативів витрат сировини, матеріалів, напівфабрикатів, енергії, води тощо;
- аналіз чинних нормативних показників;
- обчислення прогресивних трудових нормативів з урахуванням підвищення якості продукції та ефективності використання ресурсів, покращення умов і гарантування безпеки праці;
- розрахунок прогресивних нормативів використання виробничих потужностей, основних засобів і капітальних вкладень;
- розрахунок нормативів чистої продукції;
- розробка нормативів для визначення потреб у власних матеріальних ресурсах;
- розрахунок стабільних нормативів фондів економічного стимулювання – фонду розвитку виробництва, науки й техніки; фонду соціального розвитку; фонду матеріального заохочення;
- розрахунок нормативів, пов'язаних з охороною навколишнього середовища і споживанням вихідних природних ресурсів [2, с. 261].

**Виклад основного матеріалу.** Щоб установити норми витрат матеріалів на виготовлення продукції, потрібно вивчити вплив кожного фактору на величину норм і вибрати найкраще їх поєднання, що забезпечує найменші витрати матеріалів у кожному випадку. Вирішення цих питань є основним змістом нормування витрат матеріалів. Відповідно до змісту – нормування витрат матеріалів мають виконуватися такі основні завдання:

- 1) встановлення техніко-економічних норм витрат матеріалів усіх потрібних видів відповідно до технічно обґрунтованих нормативів відходів і втрат;
- 2) затвердження, неухильне дотримання та ознайомлення працівників із установленими нормами витрат матеріалів;
- 3) регулярний перегляд норм витрат матеріалів на основі даних аналізу статистичних (звітних) показників про фактичні витрати матеріалів, досягнень науки й техніки, досвіду новаторів виробництва з раціонального й економічного використання матеріалів;
- 4) забезпечення раціонального й економічного використання матеріалів під час проектування нових видів продукції, а також у процесі їх виготовлення.

Нормування витрат матеріалів дає змогу також вирішувати такі завдання:

- 1) визначення потреби в матеріальних ресурсах в усіх ланках народного господарства;
- 2) організація матеріально-технічного постачання, що забезпечує раціональний розподіл наявних ресурсів і ритмічну роботу підприємств відповідно до плану виробництва;
- 3) планування собівартості продукції (в частині матеріальних витрат) та інших техніко-економічних показників роботи галузей промисловості, підприємств і виробничих підрозділів;
- 4) організацію та впровадження методу господарського розрахунку на підприємствах, у цехах, бригадах тощо;
- 5) організацію обліку матеріальних ресурсів і контролю за їх використанням у виробництві;
- 6) планування переробки відходів промислового виробництва;
- 7) організацію видачі матеріалів виробничим підрозділам відповідно до встановлених норм.

За наявності плану заходів щодо економії матеріалів, тобто з освоєння норм, їх величина має встановлюватися відповідно до заходів, намічених планом, їх ефективності та термінів впровадження упродовж планового періоду.

Кожна зміна умов виробництва, технології, обладнання, номенклатури продукції, що випускається тощо має супроводжуватися переглядом чинних норм на підприємстві. Виходячи зі сказаного, норма витрат матеріалу, яка встановлюється на період, що планується, є середньою, і її величина визначається за формулою [1, с. 168]:

$$H_{пл} = \frac{\sum_{i=1}^m H_i * \Pi_i}{\Pi_0}, \quad (1)$$

де  $N_i$  – норма витрат матеріалу, потрібного для виготовлення виробу за умов виробництва продукції, відповідних  $i$ -му періоду часу;

$P_i$  – плановий обсяг випуску продукції за умов виробництва, відповідних  $i$ -му періоду часу;

$P_0$  – загальний обсяг випуску продукції в планованому періоді (рік, п'ятирічка);

$i = 1, 2, 3, \dots, m$  – порядковий номер періоду часу.

Як показник використання металопрокату в машинобудівному виробництві застосовується витратний коефіцієнт  $K_v$  – відношення норми витрат матеріалу до чистої їх витрати (до маси готового прокату).

Різні коефіцієнти, встановлені до чистих витрат, є зворотними величинами коефіцієнтів використання матеріалів. Ці коефіцієнти менш точні, ніж витратні коефіцієнти, встановлені до витрат під час закупівлі і є зворотними величинами коефіцієнтів розкрою. Тому, де можливо, слід установлювати останні й користуватися ними. Встановленню витратного коефіцієнта має передувати всебічний аналіз фактичних витрат матеріалу й резервів економії за тривалий період часу.

Норми витрати матеріалів  $N$  за допомогою витратних коефіцієнтів визначаються такими формулами:

Якщо витратний коефіцієнт  $K_v$  встановлений до чистих витрат

$$N = P_4 * K_v \quad (2)$$

де  $P_4$  – чисті витрати матеріалу (кг, м<sup>2</sup>, м<sup>3</sup>, м);

Якщо витратний коефіцієнт  $K_B$  встановлений до витрат під час закупівлі

$$N = P_3 * K_B, \quad (3)$$

$P_3$  – витрати матеріалу під час закупівлі (кг, м<sup>2</sup>, м<sup>3</sup>, м).

Для встановлення прогресивних норм витрат матеріальних ресурсів, врахування в них необхідної економії потрібно точне знання структури норм і факторів, що впливають на зниження кожного їх складового елемента. Споживання кожного конкретного виду матеріалу характеризується певною структурою витрат.

У нормах витрат враховується корисне використання матеріальних ресурсів, які входять до складу певної продукції або витрачаються на проведення робіт, а також невикористані для виготовлення цього виду продукції відходи і втрати, зумовлені прийнятою технологією й організацією виробництва.

Отже, у загальному випадку норма витрат металопрокату  $N_m$  складається з трьох нормоутворюючих елементів:

- чистих (корисних) витрат;
- технологічних відходів і втрат;
- організаційних відходів і втрат.

Норму витрат основних і допоміжних матеріалів можна визначити за такою формулою (у гривнях):

$$N_m = \left( P_4 + \sum_{i=1}^m O_{Ti} + \sum_{j=1}^n O_{Oj} \right) * C_m \quad (4)$$

де  $P_4$  – чисті витрати матеріалу, тонн;

$O_{Ti}$  –  $i$ -й вид технологічних відходів або втрат, тонн;

$O_{Oj}$  –  $j$ -й вид організаційних відходів або втрат, тонн;

$i = \{1, m\}$  – порядковий номер виду технологічних відходів або втрат, що мають місце при виробництві даного виробу;

$j = \{1, n\}$  – порядковий номер виду організаційних відходів або втрат, що мають місце при виробництві даного виробу;

$C_m$  – ціна за 1 тону матеріалів.

Чисті (корисні) витрати на основні матеріали, зазвичай є основним нормоутворюючим елементом. Для них визначається безпосереднє корисне споживання матеріалу, що має бути витрачено без врахування певних відходів і втрат. Дуже важливо (зрозуміло, без шкоди для якості продукції) домогтися зменшення чистих витрат матеріалу, тобто матеріаломісткості продукції ще на стадії її конструювання.

До технологічних відходів і втрат належать додатково враховані матеріальні витрати, виникнення і кількість яких природно викликана специфікою технологічних процесів виробництва продукції на підприємстві. Склад технологічних відходів буде різним на що впливатимуть види вихідних матеріалів, їх призначення у виробництві, особливості обробки та споживання.

Організаційні відходи та втрати обумовлені плановими умовами організації виробництва. До них належать, наприклад, відходи металопрокату через не кратність, пов'язані з постачанням некратних і немірних матеріалів; відходи, пов'язані з допусками на матеріали (наприклад, плюсовий допуск на довжину й ширину сталевих прутків), що залежать від техніки виробництва самих матеріалів у виробничих процесах постачальників; відходи матеріалів на планований у багатьох випадках технічно неминучий брак в автоматно-токарному й інших виробництвах за певних умов останнього; відходи на налагодження устаткування і оснащення перед запуском чергової партії деталей.

Велике значення в нормуванні має правильний вибір вимірників витрат матеріалів (одиниця виміру норми), який має здійснюватися з дотриманням двох основних вимог:

- вимірники витрат повинні точно і повно характеризувати матеріальну, теплову та енергетичну сутність процесу споживання нормованих матеріалів;
- вимірники витрат повинні відповідати одиницям виміру, прийнятим для планування та обліку виробництва та матеріально-технічного постачання.

Оскільки сировина й основні матеріали натурально входять у продукт і складають у ньому основу, норми витрат, як правило, встановлюються на одиницю виробленої продукції, тобто одиниці випущеної продукції виступають в якості вимірників витрати цих матеріалів. Відповідно планові показники з виробництва та матеріально-технічного постачання зазвичай встановлюються в натуральних вимірниках, то й норми витрат мають бути встановлені в натуральних показниках у тих випадках, коли для укрупнених розрахунків обсяг продукції вимірюється в грошових показниках, то нормативна база також зводиться до цього вимірника. Великою різноманітністю відрізняється нормування витрат допоміжних матеріалів, палива й електроенергії, оскільки вони мають різне призначення у виробничих процесах, а тому вимірники їх витрат у кожному конкретному випадку можуть бути різними.

У зведені норми витрат матеріалів на одиницю включають:

- а) матеріали, передбачені специфікованими нормами витрат і необхідні для виготовлення виробів у власному виробництві;
- б) матеріали, передбачені специфікаціями постачання напівфабрикатів (деталей, складальних з'єднань у розмірах, перевірених та погоджених заводами-постачальниками);
- в) матеріали для виготовлення тари й упаковки готової продукції, якщо вони не купуються.

Для найбільш раціонального використання матеріальних ресурсів на машинобудівних підприємствах уведемо норму матеріаломісткості виробництва.

$$H_{pec} = H_M + H_E + H_v \quad (5)$$

де  $H_{pec}$  – норма матеріаломісткості виробництва, в Квб.;

$H_M$  – норма витрат матеріалів (основних та допоміжних), в Квб.;

$H_E$  – норма витрати енергії на технологічні цілі, в Квб.;

$H_v$  – норма витрат води на технологічні цілі, в Квб.

Норму витрат основних і допоміжних матеріалів можна встановити використовуючи формулу (4)

Норму витрат електроенергії ( $H_E$ ) можна визначити з огляду на наступні фактори:

- особливості технологічного процесу;
- кількість операцій обробки одного виробу;
- прогресивність використання;
- ступінь зносу обладнання;
- виробнича потужність обладнання, що застосовується;
- обсяг виробленої продукції тощо.

Норма витрат електроенергії розраховується за формулою (в грн.):

$$H_E = (E_{II} + E_T + E_{OB} + E_O) * C_{\varepsilon} \quad (6)$$

де  $E_{II}$  – електроенергія, пов'язана з корисним використанням енергії на тис. шт, кВт.год;

$E_T$  – втрати електроенергії в електричних мережах, пов'язані з технологією виробництва, кВт.год;

$E_{OB}$  – втрати електроенергії в електричних мережах, пов'язані із зносом виробничого обладнання, кВт.год;

$E_O$  – втрати електроенергії в навколишнє середовище, кВт.год,

$C_{\varepsilon}$  – ціна за 1 кВт.год

Норму витрат води можна визначити так (у грн.):

$$H_v = (B_T + B_C + B_{ICP} + B_O) * C_B \quad (7)$$

де  $B_T$  – технічна вода, що використовується для виробництва 1 тис. шт, м3;

$B_C$  – свіжа вода, що використовується для виробництва 1 тис. шт, м3;

$B_{ICP}$  – втрати технічної і свіжої води, у зв'язку з випаровуванням, м3;

$B_O$  – втрати технічної і свіжої води з організаційно-технічних причин, м3;

$C_B$  – ціна за 1 м3 води.

Нормування витрат матеріалів у машинобудівній галузі промисловості має особливості, пов'язані з видом застосовуваних у виробництві матеріалів, особливостями технологічного процесу та організації виробництва. У машинобудівній та металообробній промисловості норми витрат матеріалів устанавлюють на одиницю продукції, а в ряді випадків розробляють також і групові норми.

На основі проведеного дослідження розроблено метод визначення коефіцієнта використання матеріальних ресурсів, що можна використати в підшипниковому виробництві. Цей коефіцієнт – один із основних критеріїв ефективного використання металопрокату для виробництва підшипників:

$$K_{\text{використання}} = \frac{Q_G}{H_M}, \quad (8)$$

де  $Q_G$  – використання штампувань (поковок), кг;

$H_M$  – норма витрат металопрокату (основного та допоміжного), кг.

В основі визначення даного коефіцієнта лежить визначення норми витрат металопрокату, який у підшипниковому виробництві визначається так:

$$H_M = Q_G + Q_{Л/П} + Q_C + Q_U, \quad (9)$$

де  $Q_G$  – вихід штампувань (поковок), кг;

$Q_{Л/П}$  – вирубка сепаратора, кг;

$Q_C$  – відходи при шліфуванні, кг;

$Q_U$  – втрати на вигар, кг.

Ефективність перегляду норм витрат металопрокату визначають результатами обчислення середнього зниження норм. За цими даними можна визначити виконання завдань зі зниження норм, наданих керівникам підприємства [4, с. 174].

Середнє зниження норм витрати  $C$  визначається як частка від ділення економії  $E$ , отриманої від зниження норм витрат ( $E = НП-НТ$ ) на норму витрат, установлену на поточний рік за формулою [3, с. 256].

$$C = \frac{H_{II} - H_T}{H_T}, \quad (10)$$

де  $H_T$  – норма витрат на одиницю продукції, встановлена на поточний рік (кг, м<sup>3</sup>, м<sup>2</sup>, м);

$H_{II}$  – норма витрат на одиницю продукції, встановлена на запланований рік (одиниця виміру відповідає одиниці виміру  $H_T$ ).

Норми витрат матеріалів багато в чому полегшують організацію роботи з виявлення джерел і шляхів зниження різного роду втрат і відходів, не тільки встановлюють їх розмір, а й указують на конкретне робоче місце (ділянка, агрегат, операцію), де вони утворюються.

Напрями економії показують, завдяки яким заходам можна реалізувати певну економію: стимулювання скорочення втрат, залучення до правової або адміністративної відповідальності за перевитрату матеріальних ресурсів, поширення передового досвіду тощо.

**Висновки.** Основна значущість пропонованої методики, на нашу думку, полягає в тому, що, по суті, всі показники, потрібні для оперативного управління витратами й результатами формуються оперативно безпосередньо в системі оперативного управління, що виключає необхідність проведення комплексних аналітичних розрахунків, що виключає, зазвичай, значних витрат часу і праці.

Отже, джерела економії – це потенційні матеріальні ресурси, обсяги яких можна й потрібно кількісно оцінювати. Напрями або шляхи економії матеріальних ресурсів у всіх випадках є економіко-організаційними та правовими заходами, які сприяють залученню в обіг якоїсь частини ресурсів із потенційно можливих джерел економії.

#### Література:

1. Назарбаев А. А. Стратегия ресурсосбережения и переход к рынку. – М. : Машиностроение, 1992. – 351 с.
2. Нападковська Л. В. Управлінський облік: Підручник для студентів вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
3. Смирницкий Е. К. Экономические показатели промышленности. – М. : Экономика, 1974. – 381 с.
4. Фаловська І. Д. Формування системи раціонального використання матеріальних ресурсів на підшипниковому підприємстві : Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2012. – 230 с.

Отримано: 20.02.2015 р.

Прорецензовано: 03.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Juszczak S. Environmental protection cost and milk procurement cost differential for Poland's dairy cooperatives / S. Juszczak, M. M. Nowak // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янюк. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 53–58.

УДК: 336.62

JEL-класифікація: M 21

**Sławomir Juszczak,**

*Dr hab., Prof., Warsaw University of Life Sciences,  
Faculty of Economic Sciences, Department of Economics and Enterprise Structure*

**Mirosława Marzena Nowak,**

*Dr, Associate Professor, Jana Kochanowski University in Kielcach,  
Piotrkow Trybunalski Campus, Faculty of Social Sciences, Department of Management*

## ENVIRONMENTAL PROTECTION COST AND MILK PROCUREMENT COST DIFFERENTIAL FOR POLAND'S DAIRY COOPERATIVES

*The objective was a description of environmental protection cost differentials for Poland's dairy cooperatives taking into account costs of milk procurement. The authors have concluded that the average dairy cooperative in Poland is experiencing rising costs for environment protection inferring that the significance of these expenditures is also growing. The study includes the years 2004-2010 and material consists of information obtained from the questionnaire interview and secondary sources. Analyzing the relationship of these costs for the full period of the study, it was evident that environment protection expenditures in relation to milk procurement more than doubled for the cooperatives studied – from 0.67 to 1.51%. This suggests that expenditures pertaining to compliance with environmental regulations are important and undertaken projects serve to neutralize pollution or prevent its occurrence.*

**Key words:** environmental protection cost, costs of milk procurement, dairy cooperatives.

**Славомір Ющик,**

*доктор габілітований, професор, Варшавський університет природничих наук, факультет економічних наук,  
кафедра економіки та підприємницьких структур*

**Мирослава Марцена Новак,**

*доктор, доцент, університет ім. Яна Кохановського в Кельце,  
філія у Пьотркові Трибунальському, факультет соціальних наук, кафедра менеджменту*

## ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ВИТРАТ МОЛОЧНИХ КООПЕРАТИВІВ ПОЛЬЩІ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЗАКУПІВЛЮ МОЛОКА

*Мета статті полягає у дослідженні диференціації витрат молочних кооперативів Польщі на охорону навколишнього середовища у співвідношенні із витратами на закупівлю молока. Було встановлено, що у середньостатистичному молочному кооперативі в Польщі відбувається зростання витрат на охорону навколишнього середовища, що означає відповідне зростання їх значимості. Період дослідження охоплює 2004–2010 роки та включає інформацію, отриману з інтерв'ю і вторинних ресурсів. Проведений аналіз показав, що впродовж зазначеного періоду частка витрат на охорону навколишнього середовища у витратах на закупівлю молока досліджуваних кооперативів зростає більше, ніж удвічі, – від 0,67 до 1,51%. Це означає важливість витрат, пов'язаних із дотриманням екологічних норм і доводить те, що прийняті проекти забезпечують нейтралізацію забруднення чи запобігають його здійсненню.*

**Ключові слова:** витрати на охорону навколишнього середовища, витрати на закупівлю молока, молочні кооперативи.

**Славомір Ющик,**

*доктор хабілітований, професор, Варшавський університет естественных наук,  
факультет экономических наук, кафедра экономики и предпринимательских структур*

**Мирослава Марцена Новак,**

*доктор, доцент, університет ім. Яна Кохановського в Кельце,  
філіал в Петркове Трибунальском, факультет социальных наук, кафедра менеджмента*

## ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАТРАТ МОЛОЧНЫХ КООПЕРАТИВОВ ПОЛЬШИ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ЗАКУПКУ МОЛОКА

*Цель статьи состоит в исследовании дифференциации расходов молочных кооперативов Польши на охрану окружающей среды в соотношении с затратами на закупку молока. Было установлено, что в среднестатистическом молочном кооперативе в Польше отмечается рост расходов на охрану окружающей среды, что означает*

соответствующий рост их значимости. Период исследования охватывает 2004–2010 годы и содержит информацию, полученную из интервью и вторичных ресурсов. Проведенный анализ показал, что в течение указанного периода доля расходов на охрану окружающей среды в расходах на закупку молока исследуемых кооперативов выросла более чем вдвое, – от 0,67 до 1,51%. Это означает важность расходов, связанных с соблюдением экологических норм, и доказывает то, что принятые проекты обеспечивают нейтрализацию загрязнения или предотвращают его осуществление.

**Ключевые слова:** расходы на охрану окружающей среды, расходы на закупку молока, молочные кооперативы.

### Introduction

Generally, food processing is a melding of multiple technologies which requires utilizing environmental resources and discharging various substances into the air, water and soil as a result of various, individual and complicated mechanical functions. Therefore, whenever its further development is considered, negative environmental impact minimization is a prime concern. Using raw materials of plant or animal origin, food processors – dairies included – become important participants regarding environmental changes» [10, 25]. It is worthwhile to remember that a specific characteristic of dairy production is its dependence on environmental quality for its commodity (milk) and its products i.e. environmental protection is not only a responsibility of the dairy industry, it is its lifeblood [16]. Poland's dairy industry has been adjusting for several years – conforming to hygienic and veterinarian standards, processes pertaining to animal welfare, environmental protection – to regulations of the European Union [7, pp. 77-87]. There are a multitude of possibilities for dairy plants to improve the environment; however those choices are dependent on financial resources, chosen environmental policy, production capability, and also type of production. Even though environmental protection is seen as an essential goal in modern industry, pro-environment activity is still seen as a liability; the main obstacle being high financial investiture [9, p.78].

Conversely, the dairy farmer views milk production from the perspective of relatively stable prices, potential income and regular payment throughout the year [20]. The profitability of milk production is dependent of several variables such as herd size, production capability and type (extensive/intensive), dairy cattle yield, or wholesale milk prices [13]. The price of milk is tied to its quality, and quality is a determining factor regarding the profitability of milk production. Looking at the comprehensive costs scheme for dairy products, the commodity (milk) incurs between 40 and 75% of costs for dairy production [12].

### Materials and Research Methodology

This study is a partial effect of research funded by Poland's Ministry of Science and Higher Education under Project No. NN112204539. The objective was a description of environmental protection cost differentials for Poland's dairy cooperatives taking into account costs of milk procurement. For establishing general costs of environmental protection, the following categories were accepted:

- cooperative payments for air pollution emissions,
- cooperative payments for exceeding norms for air pollution emissions,
- cooperative payments for exceeding norms for noise emissions,
- expenditures for environmental protection investments,
- costs of solid waste management,
- costs of liquid waste discharge,
- costs for schooling employees in environmental protection,
- costs for schooling dairy farmers and shippers in environmental protection.

The study includes the years 2004-2010, and pertains to Poland's operating dairy cooperatives as of January 1, 2004 i.e. 214 cooperatives; however, 50 of those cooperatives were undergoing fusions with other cooperatives or other significant organizational changes, thus were excluded from the study. The remaining 164 dairies (76.64%) were listed according to their rising total assets value and every fourth cooperative (beginning with position 2) were chosen for study. Forty cooperatives were included in the study list; however, only 32 cooperative were able to provide complete and reliable data. Thus the study focused on 32 cooperative dairies which functioned uninterruptedly throughout the study period, constituting 19.51% of total cooperative dairies in Poland as of the end of 2005.

In the individual years of the study period, the total number of functioning cooperative dairies in Poland fluctuated and the study group constituted approximately 20% of functioning dairies of this type. As a result of the study's construct, the cooperative dairies in the study group were grouped in quartiles based on the volume of raw milk procurement. Three quartiles were generated: I – cooperative dairies of lowest procurement (25%); II – cooperative dairies of average (medium) procurement (50%); and III – cooperative dairies of highest procurement (25%).

Table 1  
*Limit values for each quartile separated due to the purchase of milk [million liters]  
in the surveyed cooperatives in years 2004-2010*

Quartiles	Year													
	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	from	to	from	to	from	To	From	to	from	to	from	to	from	to
I		22.2		11.4		24.7		19.2		25.1		18.8		16.9
II	22.3	64.9	11.5	52.0	24.8	64.7	19.3	64.0	25.2	64.8	18.9	54.4	17.0	53.1
III	65.0		52.1		64.8		64.1		64.9		54.5		53.2	

Source: own research.

One of the more important line items for dairy cooperatives is milk procurement understood as the product of the purchased volume and average wholesale price increased by transportation costs to a dairy. Table 2 presents this data for this expressed as percentages, reflecting the classes of cooperative dairies based on procurement volume.

The relationship of incurred environmental protection costs and milk procurement for small and medium dairies was lowest in 2005 – 0.42% and 0.43%, respectively. For dairies of highest consumption, the indicator value was lowest in 2008 (0.41%).

Furthermore, relationship studies comparing environment protection costs and milk procurement for first and last years of the study indicate that cooperatives of Quartiles I and III saw falling indicators. The opposite was found for cooperatives of medium milk volume procurement; in 2004 the relation indicator was 0.62% but in 2010, it rose to 5.67%. It appears that even after EU accession, these cooperatives were not overly concerned with environment protection; some in fact simply ignored it.

Table 2  
*The Relationship of Environment Protection Costs (%) in Relation to Milk Procurement (100%)  
in Considered Cooperatives per Quartile for the Years 2004-2010*

Year	Quartile			Total
	I	II	III	
2004	1.14	0.62	0.67	0.67
2005	0.42	0.43	0.83	0.74
2006	0.89	4.94	0.57	1.35
2007	1.22	2.45	0.57	0.99
2008	0.77	3.25	0.41	0.87
2009	1.01	4.33	0.62	1.35
2010	0.92	5.67	0.55	1.51

Source: own research.

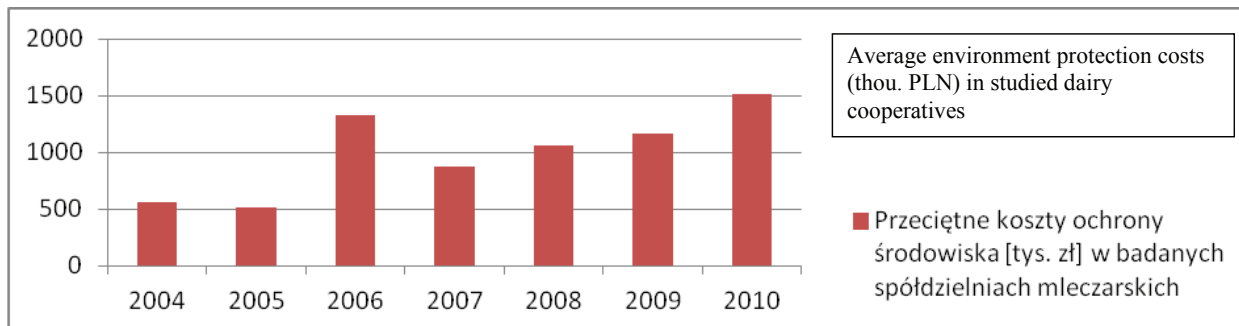
Yet accession to the European Union carried with it adapting to new legal requirements and financial restrictions forcing compliance which, in turn generated rising expenditures for environment protection in the years 2006-2010. The significant rise in expenditure indirectly confirms that it is best to expeditiously initiate changes to earlier known requirements rather than ignore them, since those requirements may prove to be costlier later on. Furthermore, market share may suffer because of competition from better prepared and more efficient entities. Analyzing the relationship of these costs for the full period of the study (see Table 3), it was evident that environment protection expenditures in relation to milk procurement more than doubled for the cooperatives studied –from 0.67 to 1.51%.

Table 3  
*The Relationship of Environment Protection Expenditures (%) in Relation to Milk Procurement (100%)  
in Studied Cooperatives, 2004-2010*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Relationship of environment protection expenditures % in relation to milk procurement	0.67	0.74	1.35	0.99	0.87	1.35	1.51

Source: own research.

Diligence in regard to the natural environment condition requires consideration of economic concerns. Maintaining environmental values generates costs for their protection -- avoiding potentially much higher future economic and social losses caused by environment pollution [1, 4, 5, 6]. Worth remembering that the costs of compliance with environmental requirements continues their relevance with regard to production costs, as well as milk procurement. This is confirmed by another publication where average expenditures for environment protection were analyzed for Poland's dairy cooperatives for the years 2004-2010 (see Illus. 1) which demonstrated that average dairy cooperatives in Poland incurred increasingly higher expenditures for environment protection, proving that environment protection costs for this commercial sector are high and are rising at a significant rate [11].



**Illustration 1 – Average Environment Protection Costs (thousands PLN) in Studied Dairy Cooperatives for the Years 2004-2010**

Source: see footnote 15.

### Wholesale Milk Prices

In the first year after Poland's accession to the European Union, wholesale milk prices rose over 20% and remained at relatively stable levels during the next 3 years (2004-2006). During 2007-2009, Poland's wholesale milk prices experienced major fluctuation caused by abrupt changes in world market milk and milk product prices. In December of 2007, the wholesale price of milk was 1.32 PLN/ liter; 37% higher than at the beginning of that year and the average price of milk was 15% higher than a year earlier. In 2008, the increased milk price of a year earlier was corrected to just short of 0.90 PLN/ liter in December. Restraining falling wholesale milk prices and their slow reversal started to occur in the 4<sup>th</sup> quarter of 2009 [15]. The milk prices continued rising throughout 2010 and maintained through 2011. In December of 2011, for milk delivered for wholesale purchase, producers were earning an average of 129.29 PLN/ hectoliter, i.e. over 9% more than for the previous year, according to the Central Statistical Office of Poland. This level of price had not been noted since December 2007 [2].

Even though there were significantly higher prices in 2014, as compared to the previous year, a steady decline in wholesale milk prices has been observed from the first months of the year. The average price in March floated around 150.31 PLN/hl, 1% lower than in February but 20% higher for the same period in 2013. April delivered another drop in price -- wholesale price was 145.47 PLN/hl, 3% lower than in March but 15% higher than in April of 2013. May showed another 4% monthly price drop coming in at 139.89 PLN/hl but 11% higher than a year earlier. In June, milk producers were getting 135.75 PLN/ 100 liters; 3% less than in May but 6.5% higher than the year previous [23]. According to the Central Statistical Office, wholesale milk prices for August 2014, were in the area of 1.28 PLN/liter; 4.3% less than for July and 3.6% less than August 2013.

### Summation

The average dairy cooperative in Poland is experiencing rising costs for environment protection inferring that the significance of these expenditures is also growing. Taking into account the relationship between environment protection expenditures and milk procurement, it is apparent that this relation was, for small and medium dairies, lowest – 0.42 and 0.43%, respectively, and for large cooperative dairies this relation was lowest in 2008 – 0.41%. Medium dairy cooperatives noted the highest rise indication for environment protection expenditure as they related to milk procurement i.e. 0.62% in 2004, to 5.67% in 2010. Analyzing the relationship of these costs for the full period of the study, it was evident that environment protection expenditures in relation to milk procurement more than doubled for the cooperatives studied – from 0.67 to 1.51%. This suggests that expenditures pertaining to compliance with environmental regulations are important and undertaken projects serve to neutralize pollution or prevent its occurrence [1]. For that matter, this agricultural food industry has its own specificity which sets it apart from other industries – first of all, the short period for storing raw milk and its propensity to spoil.



This factor justifies efficient processing and avoiding long distance transport of raw milk [14]. The procurement of raw milk, and its transport is an essential element in the functioning of a dairy plant: most important factors are milk's vulnerability understood as its low tolerance to conditions and effects of transport, the scattered nature of its producers and their distance from processing plants. With the creeping tendency of centralizing processing, these above factors take on more significance. Careful planning of transport logistics insures the delivery of milk with full value for processing at lowest possible cost. It is not only an issue of competitiveness with other dairies, but above all, the condition allowing for technological processing [18, 8].

The nature of milk should be noted as goods undergoing physical transport – it is a perishable product in which active natural processes take place which can only be retarded by cooling. Inappropriate logistics of raw milk can induce biochemical processes which cannot be eliminated in down-the-line production and distribution leading to not only consumption quality degradation, but also a threat to public health [22].

### **Zróżnicowanie kosztów ochrony środowiska w polskich spółdzielniach mleczarskich i kosztówskupu mleka**

**Streszczenie:** Celem artykułu było omówienie zróżnicowania kosztów ochrony środowiska w spółdzielniach mleczarskich w latach 2004 – 2010 z uwzględnieniem zróżnicowania kosztów skupu mleka. Materiał do badań stanowiły informacje uzyskane z kwestionariusza wywiadu oraz źródła wtórne. Stwierdzono, że koszty ochrony środowiska w badanych spółdzielniach względem kosztów skupu mleka wzrosły z 0,67% do 1,51% co oznacza, że w dalszym ciągu koszty dotyczące spełniania wymogów środowiskowych są ważne.

#### **Literature:**

1. Augusewicz A., Breńko T., Kozłowska A., Miłaszewski R., Karolinczak B., Werner – Juszczuk A., Winiarek P.: Ekonomiczne aspekty ochrony środowiska, «Budownictwo i Inżynieria Środowiska», No. 3/2012, p. 17.
2. Biuletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego No. 2/2012, p. 4. [http://www.arr.gov.pl/data/400/biuletyn\\_informacyjny\\_arr\\_2\\_2012.pdf](http://www.arr.gov.pl/data/400/biuletyn_informacyjny_arr_2_2012.pdf) (05.11.2014.).
3. Dorčák, P., Pollák, F., Szabo S. Analysis of the possibilities of improving an online reputation of public institutions In: IDIMT-2014, Sept. 10–12. Poděbrady: IDIMT Networking Societies-Cooperation and Conflict 22nd Interdisciplinary Information and Management Talks, 2014, s. 275-281.
4. Dziekański P., 2014, Koncepcyjaskaznikasyntetycznego dla oceny sytuacji finansowej powiatów, s. 98-108 [w:] Rachunkowość na rzecz zrównoważonego rozwoju; Gospodarka – etyka – środowisko, D. Dziawgo, G. Borys (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 329.
5. Dziekański P., 2014, Metodaksonomiczna w ocenie środowiskowej konkurencyjności powiatów województwa świętokrzyskiego, s. 44-53 [w:] Polityka ekonomiczna, J. Sokołowski, A. Żabinski (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 348.
6. Dziekański, P. Financial independence of local government, as part of the assessment of the financial economy local government, s. 264-289 [in:] M. Kelemen, A. Olak, V. Blažek, E. Bojar a kolektiv, Aspects of security for the protection of the interests, tom 2, Politechnika Lubelska, Košice – Rzeszów – Lublin 2014.
7. Górna J.: Istota wymagań standardu ISO 22000:2005 w aspekcie zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego mleka. «J. Agribus. RuralDev.» No. 3(9)/2008.
8. Gornowicz M., Pimpicki S.: Badania nad optymalizacją transportu w skupie mleka, «Biuletyn Naukowy UWM», Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, No. 8/2007, p. 16.
9. Hadryjańska B.: Ekologizacja procesu produkcji wielkopolskich przedsiębiorstw mleczarskich, «Problemy Rolnictwa Światowego». Vol.10 (XXV) Book 1, 2010.
10. Hadryjańska B.: The implementation of the sustainable development concept in agri-food companies, «Journal of Agribusiness and Rural Development», 1 (7)/2008.
11. Juszczuk S., Nowak M. M.: Poziom i zróżnicowanie kosztów ochrony środowiska w spółdzielniach mleczarskich, «SERiA Roczniki Naukowe», Vol. XVI, Book 3, p. 117.
12. Kozicki B.: Zastosowanie metody pięciu sił w branży mleczarskiej w zakładzie produkcyjnym Mlekol w Mrągowie, «Systemy Logistyczne Wojsk», No. 39/2013, pp. 134-135.
13. Lesiakowski R.: Kosztytrzymać w ryzach. «Top AgrarPolska», No. 5/2001, pp. 116-119.
14. Makarski S.: Funkcjonowanie rynku rolno-żywnościowego. Lublin: UMCS, 1998, p. 267.
15. Mroczek R.: Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce, Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. R. Mroczka (ed.al.), IERiGŻ Warszawa, No. 155/2009, pp.111-112.
16. Najlepsze Dostępne Techniki (BAT). Wytyczne dla branży mleczarskiej, Ministry of the Environment, Warsaw, April 2005 r.
17. Nowak M. M.: Znaczenie spółdzielni mleczarskich w rozwoju regionalnym. P. Dziekański (ed.) Wybrane problemy gospodarki lokalnej. Wydawca Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Św. 2012.
18. Nowicka – Skowron M. (ed.): Prognozowanie i modelowanie systemów logistycznych w przemyśle mleczarskim, Seria Monografie 101. Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, 2004.
19. Olak, A., Labuzik, M., Europejska Unia. Wybrane Temy. WSBiP Ostrowiec Św. 2013.

20. Parzonko A.: Efektywność gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka. Warsaw: SGGW, 2004, pp. 116-119.
21. Pawlik, A., Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego w województwie świętokrzyskim, Wiadomości Statystyczne nr 11, PTS, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011, s. 60-70.
22. Pietrzak M., Baran J., Maciejczak M.: Zakres i rola logistyki w przedsiębiorstwach mleczarskich, «Wieś jutra», No. 1(138)/2010, p. 1..
23. Śmigielska D.: Rynek mleka VIII/2014, Polska Federacja Hodowców Bydła i Producentów Mleka [http://www.pfhb.pl/images/aktualnosci/rynek\\_mleka\\_VIII\\_2014.pdf](http://www.pfhb.pl/images/aktualnosci/rynek_mleka_VIII_2014.pdf) (04.11.2014)
24. Sowa, B., Współpraca gospodarcza terenów przygranicznych na przykładzie Polskii Ukrainy [in:] Globalizacja i regionalizacja gospodarki w Europie Środkowo –Wschodniej na początku XXI wieku. (red.) J. Adamczyk, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2001.
25. Sznajder M.: The concept of sustainable food chain (case study – the dairy food chain). «Journal of Agribusiness and Rural Development», 2 (8)/2008.

**ΕΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΑΪ  
ΤΑ ΡΕΓΙΟΝΑΛΗΝΑ ΕΚΟΝΟΜΙΚΑ**

---

Отримано: 19.02.2015 р.

Прорецензовано: 28.02.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Полохович М. Д. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів у процесі реалізації соціальної політики / М. Д. Полохович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 60–64.

УДК 336.26

JEL-класифікація: H53

**Полохович Михайло Дмитрович,**  
Національний університет «Острозька академія»

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Реалізація соціальної політики забезпечується державними бюджетними асигнуваннями, що призводить до певної обмеженості можливостей здійснення такої політики через брак коштів. Мета статті полягає в дослідженні нових шляхів підвищення ефективності соціальної політики. Одним з них є соціальні ваучери. Їх використання дозволить створити конкуренцію серед постачальників товарів і послуг для соціально незахищених верств населення, що суттєво підвищить їх якість. Також соціальні ваучери виключають можливість корупційних схем через велику кількість споживачів, що мають право вирішувати самостійно. Отже, використання міжнародного досвіду та впровадження ваучерів дозволить суттєво підвищити ефективність соціальної політики, що є надзвичайно важливим при обмеженості фінансових ресурсів держави.

**Ключові слова:** соціальна політика, ефективність соціальної політики, реалізація соціальної політики.

**Полохович Михаил Дмитриевич,**  
Национальный университет «Острожская академия»

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Реализация социальной политики обеспечивается государственными бюджетными ассигнованиями, что приводит к некоторой ограниченности возможностей осуществления данной политики из-за нехватки средств. Цель статьи заключается в исследовании новых путей повышения эффективности социальной политики. Одним из них являются социальные ваучеры. Их использование позволит создать конкуренцию среди поставщиков товаров и услуг для социально незащищенных слоев населения, что существенно повысит их качество. Также социальные ваучеры исключают возможность коррупционных схем через большое количество потребителей, имеющих право решать самостоятельно. Таким образом, использование международного опыта и внедрение ваучеров позволит существенно повысить эффективность социальной политики, является чрезвычайно важным при ограниченности финансовых ресурсов государства.

**Ключевые слова:** социальная политика, эффективность социальной политики, реализация социальной политики.

**Mihaylo Poliuhovich,**  
National University «OstrogAcademy»

## INCREASE EFFICIENCY OF SOCIAL POLICY

The implementation of social policy provided by state budget allocations, which leads to some limitations of the possibilities of this policy due to lack of funds. The purpose of the article is to study new ways to improve the effectiveness of social policies. One of them is social vouchers. Their use will create competition among suppliers of goods and services for disadvantaged populations, which will significantly improve their quality. Also social vouchers exclude the possibility of corruption schemes because of the large number of customers, with the right to decide on their own. Consequently, the use of international experience and introduction of vouchers will significantly increase the effectiveness of social policies is critical to the limited financial resources of the state.

**Keywords:** social policy, social policy effectiveness, implementation of social policy.

**Постановка проблеми.** Соціальна політика створює умови й чинники соціального розвитку населення країни. Реалізація соціальної політики на різних рівнях соціальної сфери, а також забезпечення нею культурних, соціальних, економічних, а також інших потреб її членів є важливим фактором розвитку людського капіталу та забезпечення добробуту суспільства. Саме тому питання підвищення ефективності соціальної політики є актуальним і потребує безперервного вивчення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Багато вітчизняних науковців визначають необхідність підвищення ефективності видатків держави на соціальний захист населення. Це розглянуто в працях О. В. Величка, О. І. Дем'янчук, М. М. Єрмошенка, В. В. Кравченка, І. П. Луніної, О. В. Опаріна,

К. М. Павлюка, Ю. В. Шулик, С. І. Юрія та багатьох інших. Проте вирішення такого питання потребує нових шляхів підвищення ефективності соціальних видатків.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження полягає в дослідженні нових шляхів підвищення ефективності соціальної політики. Основним завданням дослідження є розробка та аналіз нових методів підвищення ефективності соціальної політики.

**Виклад основного матеріалу.** Реалізація соціальної політики забезпечується державними бюджетними асигнуваннями, що призводить до певної обмеженості можливостей здійснення такої політики через брак коштів.

Це призводить до поглиблення соціальних суперечностей, зменшення соціальної активності громадян, що не має негативний вплив у короткостроковій і довгострокових перспективах. У короткостроковій перспективі це проявляється в зниженні рівня життя, зниження купівельної спроможності домогосподарств, у неможливості отримати все необхідне для оптимального рівня життя та ін. Довгострокова перспектива передбачає втрату людського капіталу, «відтік мізків» і робочої сили з країни, погіршення демографічної ситуації та ін.

Саме в таких умовах недостатнього рівня фінансового забезпечення і потрібно впроваджувати нові інструменти підвищення ефективності видатків, спрямованих на реалізацію соціальної політики.

Прикладом такого інструменту є соціальний ваучер. Соціальний ваучер (сертифікат) – документ, що дає право споживачу отримувати від обраного ним постачальника послугу в обсязі, відповідному грошовому номіналу ваучера (сертифікату) і на певних умовах, а постачальнику – право отримати оплату вартості послуги за фактом її надання в обсязі, відповідному грошового номіналу ваучера (сертифіката) і на певних умовах [2, с.182].

Механізм використання соціальних ваучерів передбачає наступні етапи:

- визначення кола осіб, які мають право на отримання соціальних ваучерів, оцінка номіналу ваучера;
- визначення кола постачальників, які бажають брати участь у ваучерній програмі і відповідають встановленим вимогам;
- видача ваучерів громадянам-учасникам програми, ознайомлення їх із переліком можливих постачальників;
- вибір громадянами постачальника та отримання послуг в обмін на ваучери;
- оплата постачальникам фактично реалізованих послуг [3].

Головною особливістю ваучерних програм є те, що в кінцевому рахунку постачальника (а отже, і одержувача бюджетних коштів) вибирає споживач, а не держава, тому процедура визначення кола постачальників повинна бути націлена на максимізацію їх кількості. Іншими словами, всі постачальники змагаються за клієнта і держава не може впливати на те, хто саме з постачальників отримає бюджетні кошти. Такий підхід має ще одну перевагу – зниження рівня корупції. Це пояснюється тим, що споживач прагне отримати максимальну вигоду за свій ваучер.

Така цільова споживча субсидія може надаватися як в «паперовому» форматі у вигляді спеціального документа (ваучера, талона, сертифіката), так і за допомогою веб-технологій або спеціальних карт. Останній спосіб у тій чи іншій мірі вже застосовується в ряді великих українських міст у формі «соціальних карток», проте в чистому вигляді в Україні поки що може застосовуватись лише «паперова» форма. Хоча створення електронної системи та спеціальних платіжних карток дозволить дещо зекономити кошти на друк ваучерів, захист від підробок, доставку до кінцевого споживача та інших супутніх витратах.

Соціальні ваучери активно використовуються в зарубіжній практиці надання соціальних послуг і вирішення найбільш гострих соціальних проблем, до теперішнього часу накопичений значний досвід застосування такої технології.

Найпоширеніші соціальні ваучери в США, де даними інструментом користуються мільйони пенсіонерів, інвалідів, багатодітних сімей. Люди з доходами нижче прожиткового мінімуму отримують іменні талони на харчування чи сертифікати, якими можуть платити за продукти, комунальні послуги, лікування, ліки і транспорт.

Як одну з форм ваучерної підтримки можна розглядати надання «персональних бюджетів» безпосередньо користувачам послуг. У Нідерландах інвалідам надаються фіксовані суми грошей, які вони мають право використовувати на оплату послуг обраного ними постачальника. У Швеції ваучерні системи успішно впроваджуються в сфері освіти, соціального обслуговування та інших видів індивідуальних послуг населенню. Муніципалітети контролюють постачальників послуг, установлюючи стандарти якості обслуговування, різні форми підтвердження якості, правила прийому, рівень оподаткування та інші. Прикладом успішної практики є муніципалітет Тебі в околицях Стокгольма, де вдале поєднання тендерів і ваучерної системи під гаслом «Краще обслуговування – те, яке кожен вибирає собі сам» призводить до значних позитивних результатів [3, с.185].

У Фінляндії соціальні ваучери застосовуються для надання освітніх послуг дітям дошкільного віку.

У Росії за методичної підтримки Фонду «Інститут економіки міста» в рамках програми «Соціально-економічне управління та розвиток на місцевому рівні: нова якість зростання», яка реалізується за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), цей механізм використовується з 2008 року.

Аналіз ваучерних програм показує, що в основному вони реалізуються на місцевому рівні, а отже реалізується максимальна наближеність бюджетних коштів до отримувачів допомоги. Також це дасть змогу розширити сферу послуг на місцевому рівні, що дозволить створити робочі місця. У такій ситуації кошти на реалізацію соціальної політики з одного боку будуть давати можливість для незахищених верств отримати все необхідне для нормального життя, а з іншого боку це дасть можливість для чесного та конкурентного розвитку бізнесу та створення нових робочих місць.

З іншого боку, головною інституційною умовою, на яке націлена реформа соціальної сфери, є централізація на регіональному рівні. І хоча «органи місцевого самоврядування мають право встановлювати за рахунок коштів бюджету муніципального утворення (за винятком фінансових коштів, що передаються місцевому бюджету на здійснення цільових видатків) додаткові заходи соціальної підтримки та соціальної допомоги для окремих категорій громадян незалежно від наявності у законах положень, що встановлюють вказане право», проте наявні фінансові ресурси та вплив цих органів є недостатніми для реалізації такого права [1, с. 148].

Оптимальним рішенням є саме делегування повноважень, пов'язаних із розподілом і використанням бюджетних коштів, централізованим органом під час схвалення та реалізації ваучерної програми для місцевого самоврядування.

Аналізуючи зарубіжний досвід застосування механізму цільових споживчих субсидій, можна виділити наступні переваги цього інструменту:

- можливість самостійного вибору споживачем постачальника, що стимулює конкуренцію, підвищення якості послуг (робіт, товарів) і зниження цін на відповідному ринку, підвищує задоволеність споживача від отриманих послуг (робіт, товарів);
- оплата тільки реально наданих споживачеві послуг (робіт, проданих товарів) – так реалізується принцип «гроші йдуть за споживачем», оплачується результат, а не процес, що зрештою підвищує результативність надання соціальних послуг;
- гарантія цільового використання субсидії;
- контроль якості поставлених послуг/товарів розпорядником бюджетних коштів через процедуру відбору постачальників;
- зниження корупційних ризиків, оскільки в кінцевому рахунку одержувача бюджетних коштів вибирає споживач, а не чиновник;
- прозорість витрачання бюджетних коштів.

До недоліків механізму соціальних ваучерів слід віднести більш високі адміністративні витрати (наприклад, у порівнянні зі споживчою субсидією в грошовій формі), проте, у більшості випадків вони виправдані через гарантії цільового використання субсидій. Недоліком може бути необхідність періодичної явки учасників програми для отримання ваучерів (або організації доставки ваучерів додому); ця проблема може бути вирішена за допомогою системи електронної реєстрації.

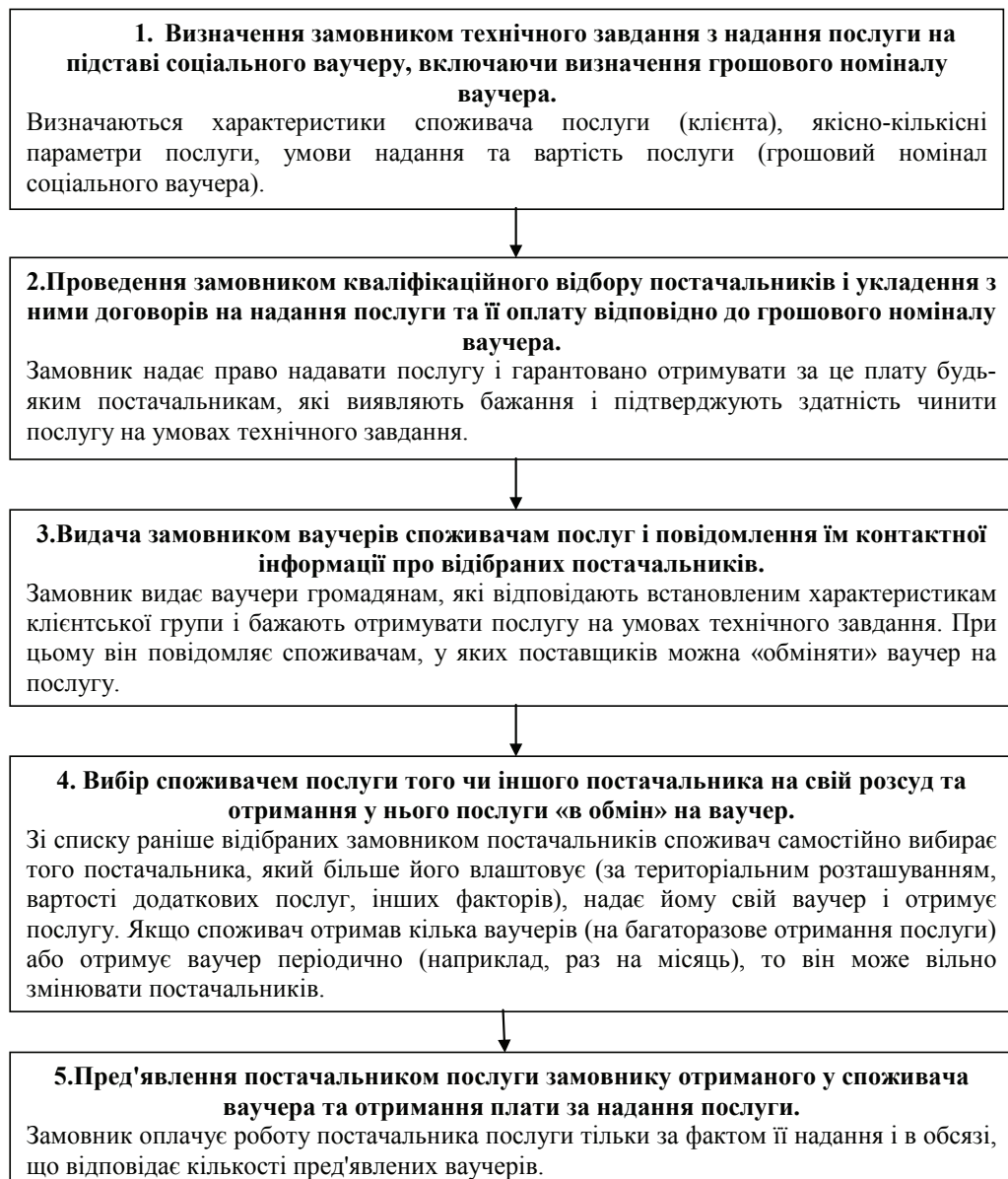
Звичайно, не завжди є чітке розуміння того, що технологія соціальних ваучерів передбачає використання конкурсу та під час відбору постачальників, їх кількість не повинна штучно обмежуватися.

Більш того, обмеження кількості постачальників суперечить самій ідеї соціальних ваучерів, націлених на розширення споживчого вибору. Необхідний максимально простий механізм отримання права бути учасником ваучерної програми для потенційних постачальників, націлений на максимізацію їх кількості. Також варто більш суттєво розробити процедуру допуску постачальника до ваучерної програми, щоб уникнути будь-які можливості підкупів і отримання незаконних конкурентних переваг.

Постачальники послуг, як правило, оцінюють оголошення про ваучерну програму як запрошення взяти участь у конкурсі державного або муніципального замовлення, тому необхідно не просто розміщення в засобах масової інформації запрошення постачальникам подати заявку на участь у програмі цільових споживчих субсидій, але й адресне інформування потенційних постачальників, створення громадського резонансу через ЗМІ та соціальну рекламу.

Для успішного здійснення програми соціальних ваучерів необхідні розробка і прийняття таких нормативних і робочих документів:

- порядок надання цільових споживчих субсидій;
- форма заявки постачальника на надання послуг по цільовим споживчим субсидіям;
- форма наказу керівника розпорядника бюджетних коштів про укладення угоди з постачальником або про відмову в укладенні цієї угоди;
- форма угоди з постачальником;
- форма заяви громадянина на отримання цільової споживчої субсидії;
- форма соціального ваучера (сертифікату, талону) [2].



**Рис. 1. Послідовність дій у процедурі надання соціальної підтримки на підставі соціального ваучера**

Послідовність дій у процедурі надання соціальних послуг на підставі соціального ваучера представлена на рисунку 1.

Застосування механізму соціальних ваучерів доцільно, коли виконується ряд умов:

- споживачі здатні самостійно здійснювати вибір постачальника (тобто вони дієздатні і достатньо компетентні для цього);
- споживачів послуги можливо визначити заздалегідь (наприклад, це неможливо зробити для послуг служби порятунку або анонімного психологічного консультування по телефону);
- високі адміністративні витрати на застосування соціальних ваучерів виправдані необхідністю гарантії цільового використання субсидії.

Іноді необхідною умовою називають наявність конкуренції серед постачальників тієї чи іншої послуги, однак, на наш погляд, проведення ваучерної програми на тій чи іншій території само по собі здатне стимулювати появу нових постачальників, тобто необхідно оцінювати потенційну можливість виникнення конкуренції.

Використання цільових споживчих субсидій представляється можливим (а часто і необхідним) під час вирішення багатьох проблем соціальної сфери, які в цих умовах необхідно переглянути, на користь соціальних ваучерів, що поєднують адресність соціальної допомоги з постійним набором послуг і товарів, не залежних від коливань цін.

Соціальні ваучери також можуть ефективно використовуватися та в інших напрямках: додаткові освітні послуги; зубопротезування; навчання або перенавчання безробітних тощо.

**Висновки.** У ході нашого дослідження було досягнуто поставлених завдань, що дозволило внести наступні рекомендації щодо підвищення ефективності використання бюджетних коштів у процесі реалізації соціальної політики:

1) увести в обіг соціальний ваучер (сертифікат) – документ, що дає право споживачу отримувати від обраного ним постачальника послугу в обсязі, відповідному грошовому номіналу ваучера (сертифіката) і на певних умовах, а постачальнику – право отримати оплату вартості послуги по факту її надання в обсязі, відповідному грошовому номіналу ваучера (сертифіката) і на певних умовах;

2) організувати реалізацію ваучерних програм на рівні місцевого самоврядування: саме на цьому рівні оптимальні процедура відбору постачальників послуг і формулювання чітких вимог у технічних завданнях на надання соціальних послуг, як правило, на більш високих рівнях їх неможливо зробити досить чіткими і детальними, які враховують специфіку території;

3) застосування механізму соціальних ваучерів дає можливість самостійного вибору споживачем постачальника, що стимулює конкуренцію, підвищення якості послуг і зниження цін на відповідному ринку, підвищує задоволеність споживача від отриманих послуг; реалізує принцип «гроші йдуть за споживачем»; забезпечує контроль якості поставлених послуг / товарів; сприяє зниженню корупційних ризиків і підвищенню прозорості витрачання бюджетних коштів.

### Література:

1. Александровой А. Л. Управление программами социального обслуживания и социальной помощи: учеб. пособие / под ред. А. Л. Александровой. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2014. – 346 с.
2. Боженко С. В., Єфанова М. В. Використання соціальних ваучерів для надання соціальних послуг: особливості, проблеми перспективи. / С.В. Боженко, М.В. Єфанова // Збірник наукових праць «Проблеми економіки, фінансів та управління виробництвом». – 2013. – №30. – С. 182-187.
3. Боженко С. В., Єфанова М. В. Використання соціальних ваучерів для надання соціальних послуг: особливості, проблеми перспективи. / С. В. Боженко, М. В. Єфанова // Збірник наукових праць «Проблеми економіки, фінансів та управління виробництвом». – 2013. – №30. – С. 182-187
4. Медичне страхування в Україні, Великобританії, Канаді, Німеччині, Бельгії (Огляд, складений з фрагментів статей) [Електронний ресурс]: // Національний загальномедичний інтернет-проект LIKAR.INFO. – Режим доступу: <http://www.likar.info>.
5. Овчарова Н. В. Оцінка ефективності бюджетної політики в соціальній сфері / Н. В. Овчарова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. – К. : НАУ. – 2014. – № 7. – С. 159–169.
6. Роменська, К. М. Зарубіжний досвід удосконалення використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування [Текст] / К. М. Роменська // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2011. – №10. – С. 35 – 39.



Отримано: 09.02.2015 р.

Прорецензовано: 23.02.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Студінська Г. Я. Концептуальні питання формування бренду особистості / Г. Я. Студінська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 65–69.

УДК 339.138

JEL-класифікація: M51

**Студінська Галина Яківна,**

кандидат економічних наук, докторант науково-дослідного економічного інституту  
Міністерства економічного розвитку та туризму України

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ОСОБИСТОСТІ

*У статті досліджено процес створення бренду персони: комбінація характеристик, формуючі його репутацію та імідж, складові іміджу. Обґрунтовується необхідність створення бренду особистості для просування персони, зміцненню іміджу компанії. Проаналізовано роль окремих бренд-персон у створенні позитивного іміджу України на міжнародному просторі.*

**Ключові слова:** бренд персони, бренд особистості, репутація, імідж.

**Студинская Галина Яковна,**

кандидат экономических наук, докторант научно-исследовательского экономического института  
Министерства экономического развития и туризма Украины

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ЛИЧНОСТИ

*В статье исследуется процесс создания бренда персоны: комбинация характеристик, формирующая его репутацию и имидж, составляющие имиджа. Обосновывается необходимость создания бренда личности для продвижения персоны, укрепления имиджа компании. Анализируется роль отдельных бренд-персон в создании положительного имиджа Украины на международном пространстве.*

**Ключевые слова:** бренд персоны, бренд личности, репутация, имидж.

**Galyna Studinska,**

PhD, doctoral candidate of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine Research Economic Institute

## CONCEPTUAL QUESTIONS OF FORMATION OF THE BRAND PERSON

*The process of creating a brand person: a combination of characteristics, forming its reputation and image components of the image are investigating. Necessity to create a brand identity for person's promotion, strengthening the company's image is justified. The role of individual brand persons to create a positive image of Ukraine in the international space is analyzed.*

**Keywords:** brand person, brand identity, reputation, image.

**Постановка проблеми.** Минули часи, коли людина була предметом продажу, коли функція продажу була відокремлена від самої особистості. Работоргівля давнього світу з'явилась разом із першою формою державності, першою диференціацією суспільства та територіальними перерозподілами. Людина в сучасному світі – це також товар, зі своїми достоїнствами і недоліками, зі своєю упаковкою, позиціонуванням і, звичайно, ціною, але товаром є не власне сама людина, а тільки її здібності, а, головне, функція продажу належить безпосередньо самому продавцю. Інша річ, що право розпоряджатися цією функцією належить людині, яка за своїм бажанням може делегувати її іншій особі, або компанії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вплив трансформаційних форм бренду, в т.ч. бренду персони, на створення та розвиток бренду території проаналізували Ф. Котлер, К. Асплунд, І. Рейн, Д. Хайдер, Т. Гед. М. Васил'єва та А. Надеїн фундаментально дослідили процес створення, розвитку бренду персони. Т. Л. Нагорняк розглянула роль персони у контексті національного бренду «Україна». Разом із тим дослідженню впливу бренд-персони на розвиток самої особистості, корпорації, держави приділяється недостатньо уваги.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження полягає у визначенні концептуальних питань бренду персони та меж її впливу. Для досягнення мети ми сформулювали такі завдання: проаналізувати елементи та переваги бренду персони, дослідити роль окремих бренд-персон у створенні позитивного іміджу України на міжнародному просторі, обґрунтувати необхідність створення бренд особистості та їх інтеграційний характер.

**Виклад основного матеріалу.** Кожна людина має сформований набір якостей, навиків і здібностей, комбінацію характеристик, яка робить її унікальною, формує її репутацію та імідж. Звичне для комерційного товару поняття позиціонування характеризується у бренд особистості саме цими категоріями. Репутація – це

фактично сформована думка про людину, яка ґрунтується на попередній поведінці, вчинках, досягненнях. Репутація завжди випереджає людину та залежно від її ступеня позитивності репутація або сприяє гарному сприйняттю людини в колективі, суспільстві, або вибудовує непереборні перепони та вимагає докладання зусиль із спростування інформації про репутацію. Репутація – це сприйняття позиціонування людини оточуючими, цінність, яка створюється поза її бажанням через асоціативні сприйняття оточуючих людей.

Імідж, на відміну від репутації, є образом, який хоче людина донести оточуючим, це та категорія, на яку можна впливати, коригувати, яка працює на майбутнє, створюючи репутацію людини. Імідж – це враження, яке справляє на людей персона та образ, що фіксується в свідомості людей у формі стереотипних уявлень, тобто узагальнений, емоційно забарвлений образ конкретної людини, що існує в масовій свідомості. Поняття «імідж» синонімічно поняттю «персоніфікація» але є загальнішим. Елементи, які створюють імідж людини:

1. Візуальне сприйняття: фізична привабливість, манери, стиль;
2. Інтелектуальне сприйняття: становище у суспільстві, освіта;
3. Статусне сприйняття: професія, посада, звання, вчений ступінь;
4. Соціальний фон, характеристики оточення: сім'я, друзі, колеги;
5. Інтер'єр: стиль, дизайн, просторові характеристики;
6. Моральні цінності, манера поведінки;

Імідж складається, як із природних характеристик особистості, так і з цілеспрямовано створених, що пов'язує зовнішній вигляд із внутрішнім змістом, психологічним типом, риси якого відповідають вимогам і запитам часу. Імідж надає об'єкту додаткові властивості, які виділяють його серед схожих. Насправді людина може не володіти тими властивостями, які бачать оточуючі, це залежить від співвідношення природних характеристик і штучно створених, які вважаються в суспільстві цінними, такими які затребувані суспільством у наш час (наприклад, бажання народу обрати чесного президента спонукає кандидатів на цю посаду створювати відповідний імідж). Покликання іміджу – створення психологічної установки, яка буде визначати поведінку оточуючого суспільства.

Створення привабливого іміджу має велике значення, особливо для особистості, яка намагається створити особистий бренд, оскільки сприяє формуванню його репутації в оточуючому його середовищі і таким чином впливає на успіх просування. Сьогодні існує нова галузь наукового знання – іміджологія, яка вивчає та поширює знання про імідж серед ділових людей.

Бренд особистості, як і бренд товару, потребує створення фундаментальної платформи, де легенда – це попередня біографія людини, місія – задекларовані цінності та стратегічна мета життя, переваги – особисті здібності та професійні навички, зовнішність – фізичні дані. Бренд особистості є інструментом для реалізації власної стратегії людини на шляху досягнення поставлених цілей. Як інструмент, бренд особистості застосовується у різних сферах життя: в особистому житті, навчанні, бізнесі для побудови стрімкої кар'єри. Так, бажання потрапити в певне соціальне коло або створити власну родину сприяють використанню бренду особистості в частині створення позитивного іміджу. Під час навчання імідж, який удалося створити протягом перших років і репутація підвищують «вартість» студента та дозволяють отримувати «бонуси» протягом останніх років навчання, а саме – здавати легко заліки та екзамен, отримувати запрошення на подальше навчання та найкращі місця на практику. Особливу актуальність бренд особистості відіграє на етапі працевлаштування, кар'єрного зростання та бізнесі. Розглядаючи життєвий цикл бренду особистості, була визначена аналогія з життєвим циклом бренду товару, що зображено на рис. 1.



**Рис.1. Порівняння життєвих циклів бренду персони та бренду товару**

Джерело: складено автором

Очевидним є те, що життєвий цикл бренду особистості починається не з початком життєвого шляху людини, оскільки процес побудови бренду людини – це процес усвідомлений і цілеспрямований, тому перший етап життєвого шляху бренду є не активним, а базисним. Бренд людини (його ім'я, образ, спадщина) залишається у пам'яті людей сотні, тисячі років через його напрацювання (літературні, художні, наукові, політичні, економічні, спортивні та інші).

Етап побудови, розвитку та просування бренду особистості досить довгий і складний. Залежно від поведінки людини у суспільстві, в залежності від того, що вона говорить, підносить, як представляє себе, а, головне, що робить, складається уявлення про її темперамент, характер і громадську позицію. «Особистість не формується відразу. Для цього потрібні час, терпіння і послідовна планомірна робота в обраному напрямку. Звичайно, життя може вносити свої корективи, але будь-яка сильна особистість тому й приваблива, що завжди залишається сама собою і при цьому вчиться, вдосконалюється і творчо адаптується до ситуації» [1, с.10].

Багато творчих людей отримували відомість після смерті через поганий імідж і хибну репутацію, а результати їх творчості ігнорувались більшістю суспільства за життя цих людей, але після смерті твори сприймалися без минулих негативних асоціацій особистості і це сприйняття створювало новий образ талановитої, геніальної людини.

Найяскравіший і найвідоміший приклад побудови бренду особистості описаний Б. Шоу в безсмертній драмі «Пігмаліон». Схема побудови бренду особистості також нагадує процес будівництва бренду товару, де початком є зовнішній і внутрішній аналіз. Для бренду особистості внутрішній аналіз стосується його власної поведінки, реакції на зовнішні чинники, відношення до оточуючих, власних реакцій, рішень і вчинків у конкретних ситуаціях. Зовнішній аналіз вимагає вивчення оточуючого середовища, його вимог, обмежень, правил, політики, поєднання результатів досліджень дають можливість вибрати стратегію просування особистості в конкретному середовищі.

Стратегія більшості індивідуумів орієнтується на цінності життєвого успіху, кар'єрного росту, сімейного благополуччя й добробуту як такого, згідно якої надалі виробляється система принципів і цінностей, яка необхідна кожному, бо веде до благополуччя. Не менш важливими цінностями є любов, здоров'я, визнання, самореалізація, самоповага, самопожертва, самоствердження, збагачення тощо. «Людині необхідно відсортувати цей список за ступенем важливості і правильно розставити акценти, тому що по цих цінностях оточуючі будуть судити про його надійність і готовність до взаємовигідної співпраці» [3, с.2].

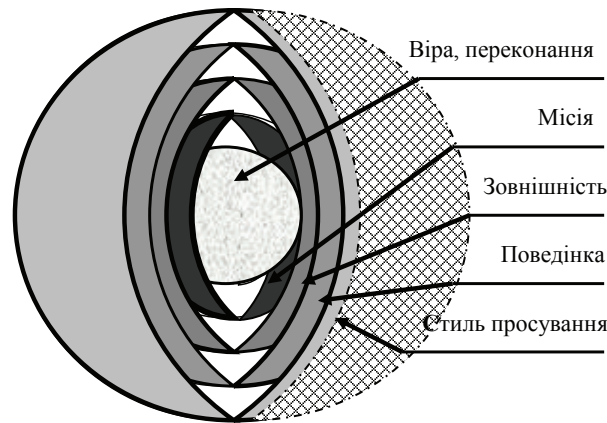
Публічне декларування принципів людиною стається у резюме, яке є прямою зовнішньою рекламою, як одного з ефективного інструменту механізму просування людини у професіональному середовищі. До публічного декларування принципів удаються політики під час передвиборчої кампанії. Важливо дотримуватися задекларованим принципам, в іншому випадку, людину чекають розчарування оточуючих і відповідне падіння авторитету та рейтингу.

Володіння унікальними або рідкими здібностями у людини дозволяють посилити просування бренду особистості, як УТП – унікальну торгову пропозицію, але мова йде не тільки про талант, геніальність, таких людей є обмежена чисельність. Ефективна працездатність, притягальна харизматичність, раціональний оптимізм, висока комунікабельність теж можуть стати УТП. Бренд особистості притаманний не тільки відомим персонам, а й будь-якій людині, яка не мислить стандартно, стереотипами. Кожна людина – особистість, отже, за бажанням може бути брендом.

Мережа контактів людини, її комунікабельність – потужний рекламний інструмент бренду особистості, який допомагає оточуючим знати про особисту сутність, вміння та досягнення. Просування бренду особистості передбачає встановлення бренд-комунікацій. Внутрішні бренд-комунікації пов'язані з самооцінкою себе як професіонала, індивідуальності, особистості та трансляція результатів оцінки на найближче оточення. Зовнішня бренд-комунікація передбачає встановлення соціальних зв'язку зі споживачами через інформування, пряму рекламу, різноманітні контакти.

Зовнішність людини також має велике значення, адже на її основі складається перше враження, яке часто визначає подальший розвиток стосунків. Стиль одягу, манери його носити викликає у співбесідника очікування певної поведінки, тому контролювати необхідно манеру поведінки, посмішку, привітність, тактовність, почуття гумору. Оптимальне співвідношення форми та змісту бренду особистості має теж велике значення, тому що бренд – це не тільки зовнішність, бренд – це те як думає людина, яким чином він передає свою думку іншим, як стається реалізація власних думок. Розбіжність між формою та змістом приведуть до виникнення негативного сприйняття людини в оточуючого середовища, що загальмує або зупинить її просування та розвиток.

Створення цілісного образу з гармонійним співвідношенням форми та змісту забезпечує індивідуальність персональному бренду. «На ринку знають тільки тих, хто виділяється в натовпі» [1, с.12]. Індивідуальність бренду особистості проявляється на п'ятьох рівнях, що можуть бути зображені у системі концентричних кіл, як на рис.2.



**Рис. 2. П'ять кіл індивідуальності бренду особистості**

Джерело: складено за [1, с.13] © Паприка брэндинг, 2001.

Ядро персонального бренду має два види переваг: раціональні та емоційні. До перших належать компетентність, стандарт і стиль, до другого – імідж, чарівність і харизма. Ядром індивідуальності бренду особистості є її віра та переконання, які впливають на формування інших складових індивідуальності.

Віра та переконання формують місію бренду особистості – її благородне призначення, призначення людини, її корисна функція, сенс її існування. Місія звичайно спирається на базові потреби людини та на його базові чесноти, перші описані в піраміді А. Маслоу, другі – в Біблії.

«Виконання місії Людини вимагає колективних зусиль, адже кожна людина створена соціальною істотою, тобто такою, що може існувати та розвиватися лише в соціумі. Відповідно, для виконання своєї місії Людина потребує життя в організованій спільноті» [2].

Останнє коло індивідуальності бренду особистості – стиль просування, який тісно пов'язаний із характером людини та її особистими рисами, стилем життя і системою цінностей людини. Стиль – це індивідуальна манера взаємодії зі світом, інтерпретація всіх праобразів, як окремо, так і загалом.

Бренд персони, як елемент ринкової економіки – це відоме ім'я, або індивідуальне назва, власний символ і оригінальне оформлення; стійкий актив компанії, бо мінімізує ризики принесених доходів: він створюється роками, але може бути зруйнований миттєво. Він передбачає якість, надійність, популярність і затребуваність фахівця.

Т. Гед пропонує власну модель 4D branding для створення бренду персони, де функціональний бік особистості у сприйнятті людей стосується професійних і формальних здібностей чи навичок, які звичайно є похідними від освіти і формального навчання, хоча залежать і від таланту. «Ключове слово для функціонального виміру людини – компетенція, сплав знань і досвіду, а також ефективність, в економічному сенсі», – пише автор [4, с.124-125].

Соціальний вимір особистого бренду – це соціальні навички, здатність організувати і вести за собою людей і, мабуть, найважливіше, те, який зразок для наслідування ви виявляєте собою для інших людей. Ментальне вимір стосується здатності трансформувати інших людей, сприяти їх особистому розвитку через спілкування. Підставою для цього служить особиста трансформація. Особиста відповідальність перед суспільством – підстава для духовного виміру бренду особистості. «Духовний вимір маніфестує зв'язок з життям у всіх її проявах», – пише Т.Гед [4, с.126]. Позиціонування бренду політичного лідера, його бачення власного розвитку та розвитку держави повинні співпадати, щоб не було дисонансу у цілях, методах досягнення цих цілей, для отримання очікуваного ефекту поєднаного розвитку особистості та держави.

Імідж країни творять її громадяни, всі разом і кожен окремо. Імідж країни – це патріотизм, який кожен громадянин держави демонструє, перебуваючи за її кордонами. Відомі персони держави стають символами в очах міжнародної спільноти, сприяють формуванню стійкого позитивного асоціювання з Батьківщиною цих персон. Так, аналіз результатів зарубіжних і вітчизняних досліджень сприйняття України населенням та елітами провідних країн світу протягом 2000-2009 років виокремив таку ключову домінуючу іміджу України, як «країна відомих спортсменів (брати Клички, А. Шевченко, С. Бубка, Я. Клочкова).

Розглядаючи питання впливу відомих персон на формування міжнародного іміджу України, можна зробити висновок, що ця складова загального іміджу нашої держави є дуже сильною та характеризується історичною та галузевою глибиною. Т. Г.Шевченко, І. Франко, Л. Українки, М. Лисенко в своїх творах

створили патріотичний, волелюбний, нескорений образ українців. І. І. Мечніков став нобелівським лауреатом із фізіології та медицини, є автором концепції імунітету та фагоцитарної теорії, С. Корольов сконструював перші штучні супутники, академік Б. Є. Патон розвинув дослідження батька Є. О. Патона з використання зварювальних процесів в космічній технології, М. І. Пирогов заснував військово-польову хірургію, був «батьком» гіпсової пов'язки, В. П. Філатов визнаний світом науковець, офтальмолог, хірург, винахідник, поет, художник, мемуарист, М. М. Амосов подарував світу відкриття протезу мітрального клапану та інші у кардіохірургії, судинній хірургії.

Значний особистий уклад у створення позитивного образу нашої країни на міжнародному просторі зроблений видатною персоною сучасності в області культури Русланою Лижичко. Перша українська переможниця пісенного конкурсу Євробачення, «Найбільш продаваний український артист» за визначенням World Music Award зробила Україну пізнаваною в Європі. Ф. Котлер у своїх дослідженнях дав високу оцінку перемозі Руслани на Євробаченні 2004: «Співачка Руслана виграла конкурс у 2004 році, забезпечивши країні право приймати конкурс наступного року. Завдяки цій перемозі та проведенню конкурсу Україна отримала можливість заявити про те, що вона заслуговує місце в новій Європі» [5, с. 239].

Світ познайомився з оновленою Україною завдяки громадській позиції мільйонів простих українців, частина яких стали брендом «Небесна сотня».

**Висновки.** Створення бренду персони має вплив на розвиток і просування самої особистості, компанії, де вона працює, країні, де проживає. Кожний громадянин України є послом бренду «Україна», від поведінки кожного з нас залежить загальне сприймання нашої країни за її закордонами. Сучасною домінантою іміджу України є її відомі особистості. Україна – це країна відомих спортсменів, письменників, музикантів, видатних науковців, інженерів, конструкторів і борців за демократію.

#### Література:

1. Васильева М., Надеин А. Бренд: сила личности. – СПб. : Питер, 2004. – 208 с.
2. Чи існує бренд особистості? [Електронний ресурс]: режим доступу: <http://arhiv-statey.pp.ua/index.php?newsid=16483>
3. Каганець І. Місія людини // [Електронний ресурс]: режим доступу: <http://ar25.org/article/misiya-lyudyu.html>
4. Гэд Т. 4D брендинг. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002. – 133 с.
5. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб : Питер. – 2005. – 382 с.

**ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ  
ТА КРЕДИТ**

---

Отримано: 02.03.2015 р.

Прорецензовано: 16.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Баранник Л. Б. Фінансове забезпечення населення доступним житлом в Україні як необхідна умова розвитку економіки / Л. Б. Баранник, Т. В. Соковець-Макатуха // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 71–79.

УДК 336.7

JEL-класифікація: E 62, G 32, H 53

**Баранник Лілія Борисівна,**

*доктор економічних наук, завідувач кафедри оподаткування, Дніпропетровська державна фінансова академія*

**Соковець-Макатуха Тетяна Вікторівна,**

*старший викладач кафедри фінансового та банківського менеджменту,  
Дніпропетровська державна фінансова академія*

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДОСТУПНИМ ЖИТЛОМ В УКРАЇНІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

*У статті розглянуто основні проблеми забезпечення населення житлом в Україні, зокрема розвиток й удосконалення фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом. Представлено структурну модель фінансово-кредитного механізму. Доведено, що нині іпотечний механізм є фактично єдиним реальним механізмом вирішення житлової проблеми в країні. Проведено розрахунок індексу можливості придбання житла за допомогою іпотечного кредиту на прикладі Дніпропетровської області.*

**Ключові слова:** фінансово-кредитний механізм, житло, забезпеченість, доступність, іпотека, регіональні програми доступності житла.

**Баранник Лилия Борисовна,**

*доктор экономических наук, заведующий кафедрой налогообложения,  
Днепропетровская государственная финансовая академия*

**Соковец-Макатуха Татьяна Викторовна,**

*старший преподаватель кафедры финансового и банковского менеджмента,  
Днепропетровская государственная финансовая академия*

## **ФІНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ДОСТУПНЫМ ЖИЛЬЕМ В УКРАИНЕ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

*В статье рассматриваются основные проблемы обеспечения населения жильем в Украине, в частности развитие и совершенствование финансово-кредитного механизма обеспечения населения доступным жильем. Представлена структурная модель финансово-кредитного механизма. Доказано, что в настоящее время ипотечный механизм является фактически единственным реальным механизмом решения жилищной проблемы в стране. Проведено расчет индекса возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита на примере Днепропетровской области.*

**Ключевые слова:** финансово-кредитный механизм, жилье, обеспеченность, доступность, ипотека, региональные программы доступности жилья.

**Liliya Barannik,**

*Doctor in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Taxation, Dnipropetrovsk State Academy of Finance*

**Tetyana Sokovetz-Makatukha,**

*Senior Lecturer of the Department of Financial and Banking Management, Dnipropetrovsk State Academy of Finance*

## **FINANCIAL PROVISION OF AFFORDABLE HOUSING IN UKRAINE AS A NECESSARY CONDITION OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

*The article discusses the main problems of public housing in Ukraine, in particular the development and improvement of financial and credit mechanism of affordable housing. The model of financial-credit mechanism is developed. It is proved that the current mortgage arrangement is in fact the only real mechanism for solving the housing problem in the country. The index of ability to purchase housing with a mortgage loan on the example of Dnepropetrovsk region is calculated too.*

**Keywords:** financial and credit mechanism, housing, housing supply, affordability, mortgages, regional affordable housing programs.

**Постановка проблеми.** Серед причин, які викликають бідність населення, на першому місці є відсутність житла. За будь-яких суспільних умов житло завжди було й продовжує залишатися для людини предметом першої життєвої необхідності.

Україна суттєво відстає від зарубіжних країн за обсягами й якістю житла та забезпеченістю ним населення (табл. 1). Рівень доходів основної частини населення не дозволяє купувати житло не тільки за ринковими цінами, а й за собівартістю. Через високі ціни на житло, що здається в оренду, в країні не сформовано мобільний ринок житла й, відповідно, робочої сили.

*Таблиця 1*  
*Забезпеченість населення житлом у деяких країнах світу [1]*

Країна	Житлова забезпеченість, кв.м/чол.	Рік оцінки
Норвегія	74,0	2006
США	69,7	2010
Данія	50,6	2003
Швеція	44,4	2003
Великобританія	44,0	2010
Швейцарія	44,0	2000
Німеччина	42,9	2010
Австрія	42,9	2010
Нідерланди	41,0	2010
Фінляндія	38,9	2010
Франція	37,5	2002
Беларусь	25,4	2012
Україна	23,5	2012
Росія	23,4	2012

«Перехід до ринкової моделі економіки, що відбувся в 90-х роках ХХ ст., не приніс очікуваного успіху в розв'язанні житлових проблем наших співвітчизників. Лише відносно незначна частина сімей із високими доходами змогла поліпшити свої житлові умови. Для більшості населення цей перехід або нічого суттєво не змінив, або мав негативні наслідки. Відмова держави від проведення активної соціально орієнтованої житлової політики призвела до значного (майже удвічі) скорочення загальних обсягів житлового будівництва та, відповідно, загострення успадкованої з радянських часів житлової проблеми» [2, с. 3].

Тому нині важливим є вдосконалення системи фінансового забезпечення як житлового будівництва, так і створення фінансово-кредитного механізму, за яких можливість громадян придбати житло стане набагато кращою й простішою. Звичайно, в межах однієї статті розглянути всі аспекти цієї проблеми складно, тому зосередимо увагу на таких, як розвиток й удосконалення фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Через свою надзвичайну актуальність потік робіт учених з означеної проблематики у всьому світі великий. Пропонується багато варіантів вирішення проблем у житловій сфері юридичного, фінансового й соціального характеру. Однак, специфіка вирішення житлової проблеми здебільшого носить суто «національний» характер. Це, як рецепт, а лікування – індивідуальне. На жаль, пропозиції вчених і практичні дії з боку держави щодо її вирішення не завжди логічно доповнюють один одного. В економічній науці й багато теоретичних питань залишаються дискусійними. Питання сутності фінансового (у тому числі фінансово-кредитного) механізму досліджують у своїх роботах Д. А. Аллахвердян, В. В. Бочарова, В. І. Колеснікова, М. І. Крупка, Є. І. Мельникова, Є. В. Михайлова, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, Ю. В. Рожкова, В. К. Сенчагов та інші вчені. Але фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом як термін не визначений, принаймні у вітчизняних публікаціях.

**Мета статті** – виявити ті проблеми фінансової політики держави у сфері забезпечення населення житлом, які заважають зробити його доступним, і тим самим сприяти розвитку ринкових відносин у країні.

Завдання, що ставлять автори в статті, дослідити стан сучасного фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом в Україні, визначити чинники, що заважають вирішенню цієї проблеми та дослідити це на регіональному рівні.

**Виклад основного матеріалу.** Не вдаючись детально у дискусії з приводу запропонованих ученими визначень фінансово-кредитного механізму, оскільки ми ставимо іншу мету. Зазначимо, що під фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом розуміємо сукупність фінансово-кредитних методів, інструментів, важелів, а також нормативно-правове та інформаційне забезпечення, які здійснюють ефективне формування та використання фінансових ресурсів. Цей механізм виконує ряд важливих функцій. Житло є товаром в умовах ринкової економіки, але, як зазначалось вище, відноситься до тих, що задовольняють першочергові потреби людини. Тому й фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом спрямований на виконання саме цієї функції. Разом із тим, в умовах ринкової економіки немає й не може бути справедливого розподілу житла. Держава має слідкувати за тим, щоб проблема нестачі житла не набувала потворних форм, не приводила до соціального



конфлікту й не загострювала проблему бідності. Задля цього вибудовується певна житлова політика, в основі якої лежить уміння правильно використовувати цей механізм. Розподіл житла вимагає постійного жорсткого нагляду за забудовниками, замовниками, інвесторами, фондами, лізинговими компаніями та іншими організаціями, які забезпечують процес будівництва та придбання (оренди) доступного житла. Отже, в умовах несформованого нерозвинутого ринку житла вагому роль набуває функція контролю, яка має бути тривірневою і покладається на регіональному рівні на місцеві органи влади; на рівні держави – на відповідні міністерства, Державну фінансову інспекцію України й деякі інші державні органи виконавчої влади; на рівні суспільства – на населення, громадськість.

Необхідною умовою успішного функціонування фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом є формування його раціональної структури. Під структурою розуміються складові фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом і система органів управління, які відповідають за окремі сфери (рис. 1).

Особливої уваги заслуговує те, що кожна сфера і окрема ланка фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом є складовою частиною єдиного цілого. Вони взаємопов'язані й взаємозалежні, і в той же час функціонують відносно самостійно, що викликає необхідність постійного узгодження дії складових фінансово-кредитного механізму для досягнення поставлених цілей. Фінансово-кредитний механізм забезпечення населення доступним житлом включає систему фінансово-кредитних механізмів під час будівництва житла, операціях із нерухомістю та придбання (оренди) житла.



Рис. 1. Складові елементи фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом

(складено Т.В.Соковець-Макатухою)

Система фінансово-кредитних механізмів під час будівництва житла та операціях із нерухомістю – це, врегульовані Законом України «Про фінансово-кредитні механізми й управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [3] і договорами, дії суб'єктів системи при організації будівництва житла, його фінансуванні та здійсненні операцій з нерухомістю. Суб'єктами такої системи є довірители, управителі, забудовники, страхові компанії, емітенти сертифікатів ФОН та власники сертифікатів ФОН. Усі вони не мають права втручатися в дії управителя щодо здійснення управління майном, окрім довіритель у разі виявлення ними фактів нецільового управління майном, переданим управителю за договором управління майном, шляхом подання йому відповідного письмового звернення [там само].

На державному рівні постійно діють програми сприяння забезпеченню населення доступним житлом. Нині діє «Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки» [4], в межах якої на регіональному рівні впроваджуються свої програми. Такою програмою, до речі, була Програма розвитку житлового будівництва у Дніпропетровській області на 2010-2014 роки. Минув термін реалізації й обласної програми розвитку житлового будівництва в Дні-

пропетровській області на 2005-2009 рр., результати виконання якої засвідчили недосягнення поставленої мети. Оскільки проблема забезпечення населення житлом у цій області далеко не вирішена, тому питання житлового будівництва ще надовго залишатиметься центральним для регіональної та місцевих органів влади.

Враховуючи незадовільний стан забезпечення населення доступним житлом, а також на виконання законів України, Указу Президента України від 8 листопада 2007 року № 1077/2007 «Про заходи щодо будівництва доступного житла в Україні та поліпшення забезпечення громадян житлом», Кабінетом Міністрів України підписано розпорядження від 22 жовтня 2008 р. № 1406-р «Про схвалення Концепції Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009-2016 роки» [5].

Дані про обсяги введеного житла та рівень забезпеченості житлом серед регіонів країни підтверджують гостроту проблеми (табл. 2).

Таблиця 2  
Показники рівня забезпеченості населення житлом у регіонах України

Регіон (області)	Ранг за рівнем забезпеченості на- селення житлом	Ранг за обсягами вве- дення житла	Ранг за індексом доступ- ності житла
Київська	1	1	нд
м. Київ	2	22	2
Львівська	3	19	3
Одеська	4	20	1
Івано-Франківська	5	9	14
Донецька	6	14	19
Тернопільська	7	12	11
Харківська	8	17	6
Закарпатська	9	16	8
Вінницька	10	2	10
Чернівецька	11	13	21
Дніпропетровська	12	15	12
Хмельницька	13	5	16
Рівненська	14	24	15
Волинська	15	23	нд
Полтавська	16	8	13
Чернігівська	17	4	4
Запорізька	19	18	7
Луганська	20	10	17
Житомирська	21	6	5
Сумська	22	11	18
Черкаська	23	3	9
Миколаївська	24	21	22
Кіровоградська	25	7	нд

\*Складено та розраховано авторами за: [6]

Житлова політика реалізується через складові фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом, найважливішою з яких є кредити, насамперед, іпотечні. Сутність іпотечного кредитування – у наданні населенню довгострокових банківських кредитів на придбання, будівництво житлової нерухомості, де заставою є нерухоме майно. З травня 2012 р. в Україні діє програма здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Механізм її реалізації регламентовано Порядком здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, затвердженим Кабінетом Міністрів України [7].

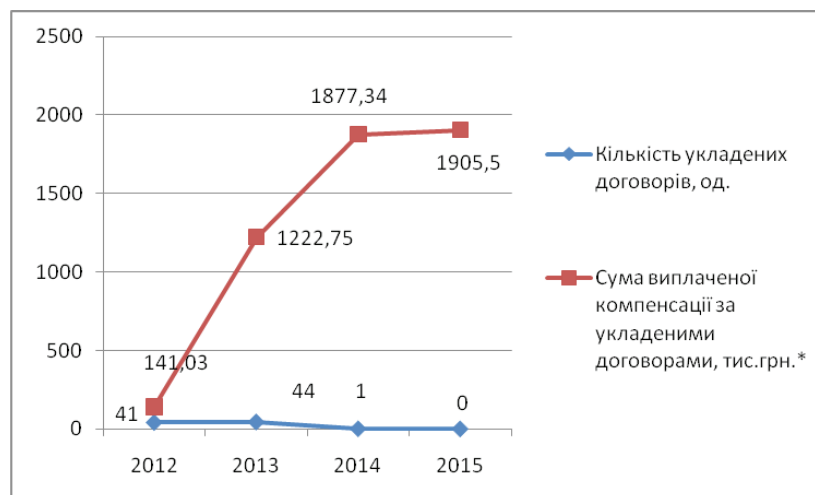
В Україні за законом потребують поліпшення житлових умов громадяни, які забезпечені жилою площею нижче за рівень, що визначається в установленому порядку; проживають у приміщенні, що не відповідає встановленим санітарним і технічним вимогам; хворіють на тяжкі форми деяких хронічних захворювань, у зв'язку з чим не можуть проживати в комунальній квартирі або в одній кімнаті з членами своєї сім'ї; проживають за договором піднайму жилого приміщення в будинках державного або громадського житлового фонду чи за договором найму жилого приміщення в будинках житлово-будівельних кооперативів; проживають тривалий час (понад 5 років) за договором найму (оренди) в будинках (квартирах), що належать громадянам на праві приватної власності; проживають у гуртожитках.

Сутність програми полягає у здешевленні вартості іпотечних кредитів для громадян, які перебувають на квартирному обліку та молодим сім'ям, що мають дітей, шляхом відшкодування державою частини відсотків за банківськими кредитами, отриманими на будівництво чи придбання житла в новобудовах. Тобто, ставши учасником програми, громадянин зможе отримати іпотечний кредит у банку, сплативши відсотки за яким йому реально треба буде платити 3% річних, решту компенсуватиме держава.

Безпосередні умови кредитування встановлюються внутрішніми правилами комерційних банків, за ними ж останнє слово щодо прийняття рішення про видачу іпотеки. Термін кредитування та часткової компенсації – до 15 років із моменту укладення договору. Відсоткова ставка – не більше 16%, обов'язковий власний внесок позичальника визначається внутрішніми правилами банків, але не більше 25% від суми кредиту. Максимальна сума кредиту не повинна перевищувати похідне нормативної площі та розрахункової вартості. Нормативна площа житла складає 40 кв. метрів загальної площі на одинокого громадянина чи сім'ю з двох осіб та 58 кв. метрів загальної площі на сім'ю з трьох і більше осіб. Розрахункова вартість 1 кв. метр житла встановлюється з урахуванням місця проживання громадян у розмірі: Київ – 7 тис. грн.; Київська область, обласні центри – 5 тис. грн.; інші населені пункти – 4 тис. грн. Для населених пунктів, які розташовані у 15-кілометровій зоні від м. Київ та обласних центрів, розрахункова вартість житла може бути збільшена на 10%. Допускається перевищення нормативної площі та розрахункової вартості житла не більш як на 25%. Щомісячний платіж за кредитом з урахуванням компенсації не повинен перевищувати 40% сукупного доходу сім'ї. Надання часткової компенсації процентів припиняється у разі прострочення позичальником платежів за кредитним договором більше ніж на 180 календарних днів; порушення умов договору про надання часткової компенсації відсотків.

Однак, у Положенні не зазначено, хто в разі недостатнього обсягу бюджетних коштів погашає заборгованість держави – напевно позичальник, і, таким чином, щомісячний платіж за кредитом з урахуванням компенсації перевищуватиме 40% сукупного доходу сім'ї, що призведе до заборгованості і нарахування пені. Не дивлячись на це, за даними Державної спеціалізованої фінансової установи «Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву» протягом 2012-2014 рр. укладено 3557 угод про надання часткової компенсації відсотків, у тому числі 86 угод у Дніпропетровській області (рис.2).

Враховуючи зменшення бюджетних видатків у 2014 р., передбачених на виконання Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, із квітня 2014 р. призупинено прийняття документів від громадян і надання кредитів банками-учасниками програми, нові договори не укладаються. У 2015 р. передбачені асигнування в сумі 93248,1 тис. грн., що забезпечить лише виплату часткової компенсації відсотків за діючими угодами.



**Рис. 2. Динаміка результатів програми здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, у Дніпропетровській області [8]**

\*2015 рік запланований обсяг асигнувань

Для абсолютної оцінки розвитку застосування іпотечного інструменту для забезпечення населення доступним житлом варто проаналізувати динаміку обсягів іпотечних кредитів, наданих банківськими установами на придбання та будівництво житлової нерухомості в цілому по Україні (рис. 3).

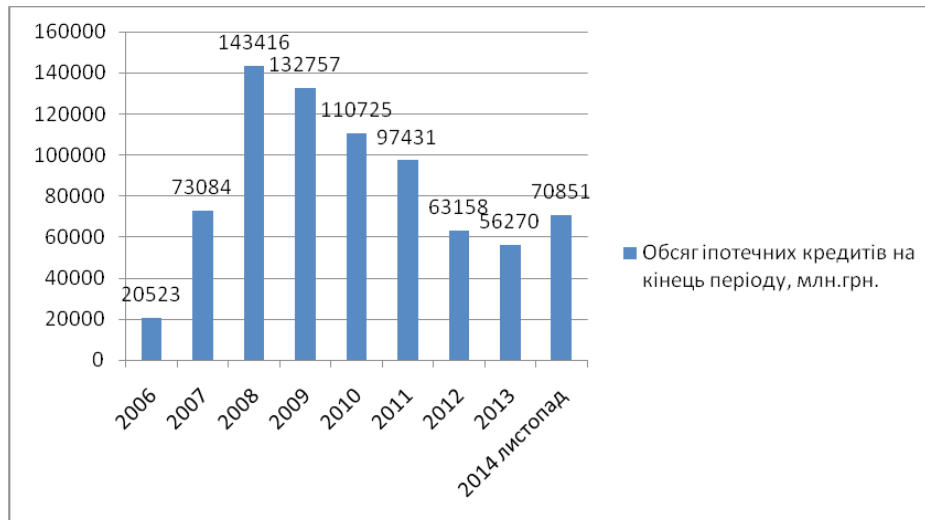


Рис. 3. Обсяг іпотечних кредитів, наданих банківськими установами, у 2006-2014 рр. на придбання та будівництво житлової нерухомості

\*Складено авторами за: [10].

Протягом 2006-2013 рр. обсяг іпотечних кредитів, наданих банківськими установами на придбання та будівництво житлової нерухомості, зменшувався як в абсолютному, так і в відсотковому значенні. За обсягами наданих у 2012 р. іпотечних кредитів першість зайняли Київ і Київська область (26,9%), Одеська область (15,4%), Донецька область (7,6%), Дніпропетровська область (5,3%) [9].

Нині іпотечний механізм є фактично єдиним реальним механізмом вирішення житлової проблеми в країні. Проведемо розрахунок індексу можливості придбання житла за допомогою іпотечного кредиту в Дніпропетровській області за умови, що вартість 1 м. кв. регульовано державою на рівні 30% прибутковості (див. табл. 3).

Таблиця 3  
Розрахунок індексу можливості придбання житла за допомогою іпотечного кредиту\*

Показники	Первинний ринок			
	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4
Середня площа квартири, кв.м.	54	54	54	54
Середні ціни на житло, грн. за 1м <sup>2</sup>	6024.2	4829.37	5000	5000
Середня вартість квартири, грн.	325306.8	260785.98	270000	270000
Наявний дохід в середньому на одну особу в місяць, грн.	2025,2	2025,2	2025,2	2025,2
Число чоловік в сім'ї	2	2	2	2
Середньомісячний дохід в сім'ї, грн.	8000	4050,4	6000	5500
Строк кредиту, роки	15	15	15	15
Процентна ставка (рік), %	17	16	15	10
Сума кредиту до вартості квартири, %	80	80	80	80
Співвідношення платежу к доходу сім'ї, %	35	35	35	35
Сума кредиту, грн.	260245,44	208628,8	216000	216000
Щомісячні виплати по кредиту (ануїтет)	4016,09	3083,92	3023,52	1799,98
Середньомісячний дохід сім'ї, необхідний для придбання стандартної квартири за допомогою іпотечного кредиту, грн.	11486,02	8820,02	8647,26	5147,95
Середньомісячний дохід сім'ї на 1 члена необхідний для придбання стандартної квартири, грн.	5743,01	4410,01	4323,63	2573,98
Розмір першого внеску 20%, грн.	65061,4	52157,20	54000	54000
Коефіцієнт накопичення першого внеску за сумою відкладання вільних коштів щомісяця по 3000 грн.				
за депозитом в 16% річних	2,7/3,7	2,1/6,8	2,2/4,4	2,2/4,8
за депозитом в 15% річних	2,8/3,7	2,2/7,0	2,3/4,4	2,3/4,9
за депозитом в 9% річних	4,0/6,1	2,9/8,0	3,0/4,8	3,0/5,4
Індекс можливості придбання житла за допомогою іпотечного кредиту, %	69,6	45,9	69,4	106,8

\* Складено та розраховано авторами за: [11].

За регіональною програмою «Доступне житло» у Дніпропетровській області з наданням часткової компенсації відсотків за іпотечним кредитом визначено, як і в міжнародній практиці, що максимальний щомісячний платіж за кредитом не повинен перевищувати 40% сукупного середньомісячного доходу сім'ї [11], а учасником програми може стати сім'я, у якій після понесених витрат на сплату щомісячного платежу за іпотечним кредитом залишатиметься на кожного члена сім'ї не менш, ніж прожитковий мінімум, наприклад, станом на 01.04.2012 р. він становив 1037 грн [12]. Тобто, за умови, що сукупний середній місячний дохід не є меншим за такі розміри: 8657 грн на одну особу та на сім'ю з 2-х осіб і 12553 грн на сім'ю з 3-х осіб. Накопичення коштів у такому разі протягом року складає 36000 грн. Розрахунок коефіцієнту накопичення першого внеску проведемо за формулою розрахунку терміну за складними відсотками:

$$T = \lg\left(\frac{S}{P}\right) / \ln(i+1) \quad (1)$$

$i$  – річна дохідність фінансових активів, %;

$S$  – сума, яка має бути накопичена, грн.;

$P$  – сума вкладу для накопичення, грн.

Розрахунок коефіцієнту накопичення першого внеску за формулою [13, с. 30].

$$T = \ln\left(\frac{(C \cdot S) \cdot k}{(C_{\text{сд}} - P_{\text{min}}) \cdot n \cdot \lambda^2} + 1\right) / \ln(i+1) \quad (2)$$

$P_{\text{min}}$  – прожитковий мінімум, 1037 грн. (станом на 01.04.2012 р.);

$C_{\text{м}}$  – вартість 1 м. кв. житла, грн

$i$  – річна дохідність фінансових активів, %;

$S$  – площа житла, м. кв.;

$n$  – кількість членів сім'ї, які приносять дохід.

Індекс можливості придбання житла за допомогою іпотечного кредиту (в міжнародній літературі  $HAI$  – від англ. Housing affordability index) показує співвідношення доходів середньостатистичного домогосподарства (з урахуванням даних перепису населення) з доходами, які необхідно мати для придбання стандартної квартири за допомогою іпотечного кредиту, що видається на стандартних умовах:

$$HAI = \frac{D_c}{TI} \quad (3)$$

де,  $D_c$  – доходи сім'ї з двох осіб;

$TI$  – мінімальний сукупний дохід сім'ї для придбання стандартного житла розміром 54 м. кв. за допомогою іпотечного кредиту, грн. в місяць.

$$TI = \frac{LTV \times C \times 54 \times \frac{i}{12 \times 100} \times \frac{100}{PI}}{1 - \left(1 + \frac{i}{12 \times 100}\right)^{-t \times 12}} \quad (4)$$

де,  $LTV$  – доля позикових коштів у вартості житла;

$C$  – середньо ринкова вартість 1 кв. м. житла;

$i$  – відсоткова ставка за іпотечним кредитом (% на рік);

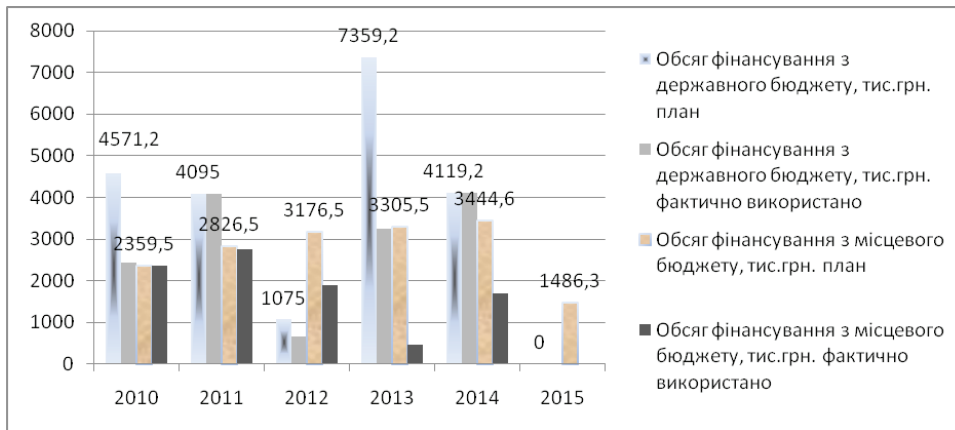
$t$  – термін кредиту;

$PI$  – частка платежів за іпотечним кредитом в доходах сім'ї.

Термін накопичення першого внеску за допомогою депозиту з використанням різних методів розрахунку за ставками відсотків від 16 до 9% річних коливається, за нашими підрахунками, від 2,1 до 8 років без зняття відсотків. На прикладі Дніпропетровської області частка населення із сукупним доходом вище мінімального сукупного доходу сім'ї ( $TI$ ) в аналізованому періоді склала 32,1%.

Отже, доступність житла з використанням іпотечного інструменту фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом необхідно оцінювати виходячи з кількості років, потрібних для накопичення особою – учасником суми першому внеску з врахуванням витрат, і відношення доходів учасника до витрат по обслуговуванню кредиту.

Останнім часом серед традиційних елементів фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом з'являються нові, такі, як програми пільгових довготермінових державних кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла. Щодо стану фінансування таких програм у Дніпропетровській області протягом 2010-2014 рр. з державного бюджету, зазначимо, що плановий обсяг виконано на 68,6% та з місцевого бюджету – на 60,8% (рис. 4).



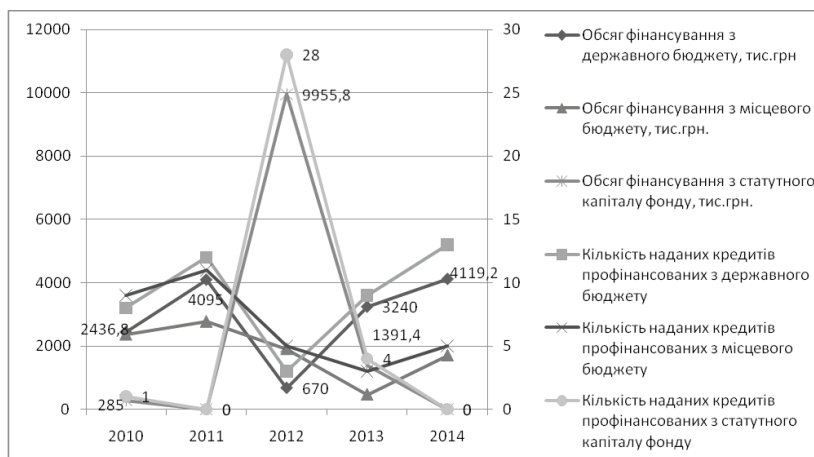
**Рис. 4. Динаміка фінансування програми надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла у Дніпропетровській області**

\*Складено авторами за: [8].

Номінальний рівень запланованого й фактично використаного обсягу фінансування за рахунок коштів місцевого бюджету виконувався майже на 100% лише у 2010-2011 рр., а з державного бюджету – у 2012 та 2014 роках. Ефективність реалізації зазначеної програми проілюстрована на рис. 5.

Всього протягом 2010-2014 рр. у Дніпропетровській області за рахунок фінансування з державного бюджету надано 45 кредитів на суму 14561 тис. грн., 33 кредити з місцевого бюджету на суму 9195 тис. грн. та 33 кредити на суму 11632,2 тис. грн. за рахунок коштів статутного капіталу Фонду, який сформовано у 2009 р. Нажаль, у 2015 р. обсяг запланованого фінансування з місцевих бюджетів (області, міст Дніпропетровська, Кривий Ріг) складає лише 1486,3 тис. грн., що на 13,3% менше, ніж у 2014 р., та 46,6% рівня 2011 р.

**Результати дослідження.** Дослідження фінансового забезпечення населення житлом в Україні зроблено з точки зору з'ясування рівня ефективності та досконалості фінансово-кредитного механізму забезпечення населення доступним житлом.



**Рис. 5 Динаміка результатів реалізації програми надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла у Дніпропетровській області**

\*Складено авторами за: [8].

Дослідження проведено на матеріалах Дніпропетровської області. З'ясовано, що регіональні програми забезпечення населення житлом не довиконано. Розраховано 4 варіанти індексу можливості придбання житла за допомогою іпотечного кредиту в Дніпропетровській області за умови, що вартість 1 м. кв. регульовано державою на рівні 30% прибутковості. Встановлено, що залежно від вартості житла, середньомісячного доходу сім'ї та ставки відсотка за депозитом, цей індекс варіюється від 69,6% до 106,8%. Це показує, яка саме частина населення спроможна за певних умов придбати житло за допомогою іпотеки.

**Висновки.** Отже, у сучасних економічних умовах в Україні надзвичайно важливим залишається питання пошуку ефективних механізмів фінансового забезпечення населення житлом. Таким механізмом в умовах ринкової економіки є фінансово-кредитний механізм, він дозволяє залучати кошти населення, приватних інвесторів (у той час, як питома вага інших джерел фінансування будівництва житла продовжує залишатися незадовільною).

Створення й управління фондами фінансування будівництва житла можуть здійснювати різні фінансові компанії (у тому числі іноземні), які мають відповідну ліцензію на здійснення діяльності із залучення коштів фізичних осіб для фінансування об'єктів будівництва, а також комерційні банки. Для цього необхідно розробити певні заохочувальні законодавчі умови.

Для створення більших можливостей населенню придбати житло з використанням вищезазначених механізмів необхідно застосовувати накопичувальні механізми грошових доходів населення. Найпростіший варіант – це заощадження коштів шляхом накопичення особою протягом певного періоду на депозитних (вкладних) рахунках коштів для першого внеску на будівництво (придбання) житла. Широкий спектр механізмів забезпечення доступним житлом повинен дозволяти різним верствам населення поліпшувати житлові умови відповідно до власних фінансових можливостей і потреб незалежно від можливостей держави, на це й розрахований ринковий механізм суспільного розвитку.

#### Література:

1. RUSFACT.RU: Обеспеченность населения жильем в некоторых странах мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rusfact.ru/node/28>
2. Більовський О. А. Державна житлова політика України: проблема соціально-економічної ефективності : Аналітична доповідь / О. А. Більовський – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2012. – 136 с.
3. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю: Закон України № 978-15 від 23.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=978-15>
4. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України № 1249 від 11 листопада 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1249-2009-%EF>
5. Концепція Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009-2016 роки. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 листопада 2008 р. № 1406-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1249-2009-%EF>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 квітня 2012 р. № 343 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-p>
8. Офіційний сайт Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.molod-kredit.gov.ua/>
9. Аналітичний звіт за I квартал 2013 р. Офіційний сайт Української національної іпотечної асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.unia.com.ua](http://www.unia.com.ua)
10. Кредити надані домашнім господарствам // Бюлетень Національного банку України. – 2015. – №1. – 191 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13617293>
11. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної ради народних депутатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/region-programmes>
12. Про Державний бюджет України на 2012 рік : Закон України від 22.12.2011 № 4282-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>
13. Руди Л. Ю. Методические подходы к определению показателя доступности жилья и их применения / Л. Ю. Руди, Т. А. Тропникова // Аваль. – 2006. – №4. – С. 27-32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [safbd.ru/sites/default/files/sifbd-2006-4\\_27-32.pdf](http://safbd.ru/sites/default/files/sifbd-2006-4_27-32.pdf)

Отримано: 17.03.2015 р.

Прорецензовано: 22.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Водозазька О. А. Теоретична концептуалізація андеррайтингу в страхуванні / О. А. Водозазька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 80–83.

УДК 368.02

JEL-класифікація: G32

**Водозазька Оксана Анатоліївна,**

старший викладач кафедри фінансів, Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

## ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ АНДЕРРАЙТИНГУ В СТРАХУВАННІ

У статті проаналізовано та узагальнено існуючі в економічній літературі підходи до трактування сутності андеррайтингу в страхуванні. З'ясовано важливість селекції ризиків для забезпечення ефективності андеррайтингу. Підкреслено необхідність досягнення за рахунок андеррайтингу прибутковості страхового портфеля за прийнятним рівнем ризику та підтримання фінансової стійкості страхової компанії. Систематизовано сукупність бізнес-процесів андеррайтингу. Запропоновано авторське бачення сутності андеррайтингу в страхуванні.

**Ключові слова:** андеррайтинг, страховий ризик, страховий портфель, перестраховання, фінансова стійкість страхової компанії.

**Водозазькая Оксана Анатоліївна,**

старший преподаватель кафедры финансов, Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара

## ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ АНДЕРРАЙТИНГА В СТРАХОВАНИИ

В статье проанализированы и обобщены существующие в экономической литературе подходы к трактовке сущности андеррайтинга в страховании. Выявлена важность селекции рисков для обеспечения эффективности андеррайтинга. Подчеркнута необходимость достижения на основе андеррайтинга прибыльности на фоне приемлемого уровня риска страхового портфеля и поддержания финансовой устойчивости страховой компании. Систематизированы совокупность бизнес-процессов андеррайтинга. Предложено авторское видение сущности андеррайтинга в страховании.

**Ключевые слова:** андеррайтинг, страховой риск, страховой портфель, перестрахование, финансовая устойчивость страховой компании.

**Oksana Vodolazskaya,**

Senior lecturer of Department of Finance, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

## A THEORETICAL CONCEPTUALIZATION OF UNDERWRITING IN INSURANCE

In the article existing economic literature approaches to interpretation of essence of insurance underwriting are analyzed and summarized. The importance of the selection of risks to the effectiveness of underwriting is clarified. The need to achieve underwriting profitability based on the background of an acceptable risk level of the insurance portfolio and the maintenance of financial stability of the insurance company is stressed. The set of business processes of underwriting is systematized. The author's vision of the essence of insurance underwriting is offered.

**Keywords:** underwriting, insurance risk, portfolio insurance, reinsurance, financial stability of the insurance company.

**Постановка проблеми.** Вагому роль у забезпеченні гарантій страховика перед страхувальниками щодо здійснення страхових виплат відіграє андеррайтинг. Це базовий бізнес-процес у діяльності страхової компанії, призначений для запобігання фінансовим втратам страховика через неочікувано велику кількість настання страхових випадків. Неякісно здійснюваний андеррайтинг страхових ризиків може призвести до непрогнозованого зростання страхових виплат і, тим самим, істотно знизити очікуваний фінансовий результат і поставити під загрозу фінансову стійкість страхової компанії. Значущість андеррайтингу в діяльності страховика обумовлює необхідність поглибленого дослідження існуючої теорії та практики його провадження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різносторонні аспекти андеррайтингу знайшли своє висвітлення в працях вітчизняних і закордонних учених, таких як О. П. Архіпов, П. В. Бондаренко, В. І. Веретнов, Д. О. Горульов, О. Є. Губар, Н. М. Нікуліна, С. С. Осадець, Н. В. Харітонова, В. В. Шахов, О. С. Шепскіс, Л. В. Шукалович, М. В. Щуклінова тощо. Втім, незважаючи на підвищення останнім часом інтересу до питань андеррайтингу, аналіз наукових надбань учених свідчить про відсутність усталеного трактування сутності цього поняття, що обумовлює потребу його подальшого осмислення.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є критичний аналіз підходів учених до трактування поняття андеррайтингу в страхуванні та уточнення сутності цього поняття в авторській інтерпретації.



**Виклад основного матеріалу.** Термін андеррайтинг (з англійської *underwriting*) дослівно означає «підписання під» чимось, під якими-небудь умовами. Цей термін зародився в страховій практиці Ллойда, коли кожний, хто бажав прийняти на себе частину ризику, підписувався своїм ім'ям під описом ризику [1].

Н. В. Харітонова подає визначення андеррайтингу у вузькому розумінні, як процес оцінювання ризику з метою прийняття його на страхування [2, с. 17]. За такого підходу лишається незрозумілим, які саме заходи вживаються страховиком у разі прийняття ризику на страхування. Зазначене враховує С. С. Осадець [3], який розкриває визначення андеррайтингу як комплексну роботу, яка проводиться страховиком стосовно прийому на страхування ризиків, включаючи їх оцінку, визначення можливості страхування, вибір оптимального покриття, перевірку відповідності ризиків і клієнтів цілям і завданням страхової компанії з точки зору її фінансової стабільності.

У свою чергу, Д. Горюльов [4] пропонує трактувати страховий андеррайтинг як прийняття страховиком на себе відповідальності за компенсацію збитків, що будуть заявлені в майбутньому (з урахуванням імовірнісного характеру їх настання) на умовах, обумовлених у договорі страхування, включаючи відповідальність за достатність страхової премії (і як наслідок, страхових резервів), одержуваної страховиком, для виконання цих зобов'язань. Із таким підходом важко погодитися, оскільки андеррайтинг не завжди передбачає прийняття страховою компанією відповідальності на себе, адже у разі надмірного рівня ризику або за інших умов може бути прийняте рішення про відмову у прийнятті ризику на страхування.

В. Веретнов [5] розкриває сутність андеррайтингу як комплексу заходів, спрямованих на визначення ступеня відхилення ризику від середньостатистичного, у цілях забезпечення можливості пропонування страхової послуги за параметрами договору, що задовольняє страховика та страхувальника, а також захисту страхового портфеля за видом страхування, зіставлення набору пропонованих ризиків, розміру можливого збитку з прогнозним фінансовим станом компанії (у цілому, або за видом страхування, або за продуктом) і встановлення/погодження на підставі цього умов договору страхування (ризиків, що приймаються на страхування, величини тарифу, розміру франшизи). Водночас, на переконання вченого, андеррайтинг можна представити як механізм трансформації загальних ризиків у страхові ризики, коли випадок настання певної події в майбутньому, що має ймовірність настання, може бути застрахований у страховій компанії, а потім перестрахований у перестраховому товаристві. Щодо поданого визначення виникає кілька запитань. По-перше, що автор розуміє під загальними ризиками, а по-друге, чому страховий ризик повинен обов'язково бути перестрахованим.

О. С. Шепскіс [6] уточнює, що андеррайтинг повинен проводитися відповідно до політики і цілей страхової компанії, її прогнозного фінансового стану та збалансованості страхового портфеля. Цілком погоджуємося з дослідником у тому, що результат діяльності страховика залежить від збалансованості страхового портфеля, під яким розуміють співвідношення різних видів страхування. Тому андеррайтинг повинен бути зорієнтований на оцінювання того, як вплине прийняття на страхування того чи іншого ризику на ризик страхового портфеля в цілому.

Імпонує думка, висловлена М. В. Щукліною [7, с. 48] про те, що андеррайтинг є управлінським процесом з формування страхового портфеля, що включає в себе управління процесом укладання договорів страхування, управління процесом врегулювання збитків та управління страховим портфелем. Перевагою цього підходу є те, що автор не обмежує процес андеррайтингу лише оцінкою ризику перед прийняттям рішення про взяття ризику на страхування. На переконання вченої, андеррайтинг також здійснюється під час управління страховим портфелем та при врегулюванні збитків.

Досить спірними є висновки О. Є. Губар [8, С.72-73], яка характеризує андеррайтинг як основний бізнес-процес, метою якого є управління фінансовими ризиками страхової компанії та забезпечення прибутковості страхового портфеля. Такий підхід є надто загальним, оскільки на рівень фінансових ризиків страхової компанії впливає, зокрема, інвестиційна діяльність страховика, до якої андеррайтинг не має відношення.

А. П. Архіпов [9] ототожнює андеррайтинг з процесом відбору (селекції) ризиків. Визначення, близьке за змістом до трактування поняття, але дещо ширше за нього, пропонує В. В. Шахов [10], який ототожнює андеррайтинг із процесом селекції заявлених на страхування ризиків і класифікації цих ризиків у відповідності з їх можливостями бути застрахованими з метою визначення оптимальної для того чи іншого ризику ставки страхової премії. Цей процес також включає відмову в страхуванні за неприйнятними ризиками.

Справді, андеррайтинг використовується страховою компанією для проведення селекції та запобігання антиселекції ризиків, що призводить до збільшення зобов'язань страховика за рахунок збільшення частоти та розміру страхових виплат. Селекцією є цілеспрямований відбір страховиком страхувальника з метою забезпечення формування зобов'язань страховика у розмірі, закладеному під час розрахунку страхових тарифів. У свою чергу, антиселекцією є цілеспрямований відбір страхувальником страховика, що супроводжується приховуванням (випадковим або навмисним) інформації про фактори, що погіршують ризик [2, с. 18].

Якість андеррайтингу визначає фінансові результати страхової компанії. Так, при правильному розрахунку тарифів і відборі на страхування ризиків, що відповідають умовам тарифних розрахунків, сумарний збиток за страховим портфелем із довірчою ймовірністю не повинен перевищувати величину, виходячи з якої розраховувався страховий тариф, тобто так званий сумарний тарифний збиток. Для підвищення фінансового результату страхування необхідно відбирати на страхування такі об'єкти (ризиків), для яких сумарний збиток за страховим портфелем буде нижче сумарного тарифного збитку. Звідси, метою андеррайтингу є забезпечення заданих показників збитковості за видами страхування і страховому портфелю в цілому шляхом селекції ризиків, вибору умов страхування і страхового покриття.

По-різному вчені деталізують сукупність бізнес-операцій андеррайтингу.

Л. В. Шукалович [11, с. 18] виділяє такі ключові бізнес-процеси андеррайтингу: аналіз і оцінка ризиків страхового портфеля, аналіз альтернативних методів управління виявленими ризиками, вибір методу управління виявленими ризиками, впровадження обраного методу, контролінг.

За А. П. Архіповим [9, с. 36-37], андеррайтинг є бізнес-процесом страхування, що включає: по-перше, прийняття на страхування (перестраховування) або відхилення заявленого об'єкту страхування на основі оцінки властивих цьому об'єкту індивідуальних ризиків із метою формування або коригування умов договору страхування і визначення страхового тарифу; по-друге, розробку заходів щодо захисту всього або частини страхового тарифу; по-третє, розробку та виконання заходів щодо зниження прийнятих на страхування (перестраховування) ризиків.

У фаховій літературі присутні публікації вчених Н. М. Нікуліної та С. І. Савіних [12, с. 56], які дискутуючи щодо страхового андеррайтингу, визначають це поняття як низку взаємопов'язаних бізнес-операцій: аналіз ризиків; рішення про прийняття (або відмову) у страхуванні; розрахунок страхового тарифу за об'єктом, пакетом ризиків; розрахунок страхової премії в залежності від величини ризику; вибір одного з варіантів страхового покриття; процедура підписання договору страхування; розробка альтернативних варіантів і їх супроводження.

На наше переконання, визначаючи андеррайтинг як бізнес-процес, необхідно з'ясувати, що являє собою останній. Бізнес-процес – це набір необхідних і достатніх заходів, що оптимально (найбільш ефективно) зв'язують початок і результат вирішення певного бізнес-завдання, тобто це заходи, що призводять до заданої результативності процесу [13]. Через детальний опис бізнес-процесу виділяють заходи, що є ключовими для досягнення ефективності прийнятих рішень. Які заходи слід вважати необхідними і достатніми для досягнення мети андеррайтингу? На нашу думку, такими заходами є наступні.

1. Оцінювання об'єкту страхування з точки зору визначення його відповідності критеріям ризику, при дотриманні яких може бути укладений договір страхування.

2. Визначення переліку факторів ризику, які суттєво впливають на підвищення ймовірності настання страхового випадку, залежно від видів страхових випадків і об'єктів страхування. Саме необхідність покриття збитків у результаті прояву факторів ризику викликає потребу в страхуванні.

3. Вимірювання ризиків – оцінювання наслідків реалізації ризиків і виявлення можливостей щодо їх мінімізації. Точна оцінка ризику важлива для того, щоб премія, сплаченої кожним страхувальником, було достатньо для покриття ризику, переданого ним на страхування. За результатами оцінювання ризиків здійснюється їх віднесення до однієї з груп ризиків: ризиків, що приймаються на страхування; ризиків, що не приймаються на страхування; ризиків, що приймаються на страхування під час виконання певних умов. При цьому слід враховувати можливості зменшення ймовірностей реалізації ризиків, зокрема через вжиття превентивних заходів щодо настання страхових випадків.

4. Визначення умов страхування, а саме переліку основних і додаткових, що включаються в договір страхування. Андеррайтером визначається страхове покриття, в межах якого страховик бере на себе відповідальність перед страхувальником, період страхування, умови виплати страхового відшкодування за настання страхового випадку, розмір франшизи. При цьому максимальний розмір страхового покриття залежить від обсягу власних коштів страхової компанії, наявності перестраховального захисту та умов договорів перестраховування.

5. Визначення страхового тарифу. На основі визначення адекватної ризику тарифної ставки розраховується страховий тариф, виходячи із величини наявного ризику, встановлення числових значень понижувальних або підвищувальних коригуючих коефіцієнтів, які враховують наявність (відсутність) факторів, що суттєво впливають на вірогідність настання страхового випадку а також наявність (відсутність) у договорі страхування тієї чи іншої додаткової умови.

6. Контроль накопичення (кумуляці) ризиків, за допомогою чого визначається правильність розрахунків імовірності настання кожного ризикової події. Такий контроль здійснюється на основі моніторингу об'єкта страхування (складання і контролю виконання плану щодо зниженню ступеня ризику), аналізу збитковості за видом страхування і страховому (перестраховому) портфелю компанії в цілому. За результатами контролю вносяться зміни до андеррайтингової політики страхової компанії.

7. Ухвалення андеррайтингового рішення. Рішення можна розділити на три групи: 1) прийняти ризик на страхування; 2) прийняти ризик на страхування з додатковими умовами або певними застереженнями; 3) відмовити у прийнятті ризику на страхування. Зауважимо, що андеррайтер вправі відмовити у прийнятті на страхування найбільш ризикованих об'єктів, коли ймовірність страхової виплати та рівень збитку настільки великі, що вже не можуть розглядатися як випадкова подія.

**Висновки.** Наведені визначення дають підстави стверджувати, що у літературі питання сутності андеррайтингу в страхуванні досі лишається дискусійним. На основі проведеного критичного аналізу наявних підходів до вивчення сутності цього поняття вважаємо доцільним подати власне визначення терміна андеррайтингу як процесу трансформації ризиків, заявлених на страхування, у страхові ризики, прийняті на страхування, що здійснюється завдяки селекції ризиків із урахуванням можливостей їх пере-страхування та вжиття превентивних заходів щодо ненастання страхових випадків, і дає змогу досягти максимальної прибутковості страхового портфеля за прийняттого рівня ризику. Від андеррайтингу залежить доцільність та економічна ефективність усіх наступних бізнес-процесів страхування.

#### Література:

1. Словарь страховых терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.insweb.com](http://www.insweb.com).
2. Харитонов Н. Феномен солидарности в процедуре андеррайтинга в страховании жизни / Н. Харитонов // *Страховое дело*. – 1999. – декабрь. – С. 17-22.
3. Страхування: підручник / С. С. Осадець, Т. М. Артюх, В. Л. Бабко [та ін.]; за ред. С. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 2002. – 570 с.
4. Горюлев Д. А. Андеррайтинговая политика как ключевой инструмент принятия решений о работе с рисками / Д. А. Горюлев // *Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции «Страховые интересы современного общества и их обеспечение»*. – Саратов, 5–7 июня 2013 г. – С.199-205.
5. Веретнов В. Андеррайтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://riskm.blox.ua/2009/10/Anderrajting.html>.
6. Шепскис О. С. Элементы андеррайтинговой политики страховой организации на примере комплексного ипотечного страхования / О. С. Шепскис // *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. – 2007. – № 1. – С. 261-265.
7. Щуклинова М. В. Совершенствование андеррайтинга в страховании / М. В. Щуклинова // *Страховое дело*. – 2008. – май. – С. 48-53.
8. Губар О. Є. Андеррайтинг в провесно-орієнтованій системі управління страховою компанією / О. Є. Губар // *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Сер. : Економічні науки. – 2012. – Випуск 30. – Частина I. – С.72-79.
9. Архипов А. П. Роль андеррайтинга в формировании финансового результата страховых операций / А. П. Архипов // *Регламент*. – 2008. – № 2(6). – С. 32-40.
10. Шахов В. В. Страхование : Учебник для вузов. / В. В. Шахов. – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
11. Шукалович Л. В. Формирование бизнес-процессов андеррайтинга в автостраховании / Л. В. Шукалович // *Страховое дело*. – 2007. – ноябрь. – С. 18-21.
12. Никулина Н. Н. Андеррайтинг в страховом бизнесе / Н. Н. Никулина, С. И. Савиных // *Страховое дело*. – 2008. – апрель. – С. 54-64.
13. Горюлев Д. А. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг / Д. А. Горюлев. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2012. – 80 с.

Отримано: 23.02.2015 р.

Прорецензовано: 10.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Герус Ю. В. Принципи та джерела фінансового забезпечення медичного страхування в Україні / Ю. В. Герус // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 84–90.

УДК 368.9.06

JEL-класифікація: G2. 22

**Герус Юлія Василівна,**

аспірант кафедри фінансових ринків, Національний університет Державної податкової служби України

## ПРИНЦИПИ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено принципи та джерела фінансового забезпечення медичного страхування у загальному механізмі фінансування охорони здоров'я. Проаналізовано чотири головні джерела ресурсів охорони здоров'я (фіскальні, цільові внески обов'язкового медичного страхування, страхові внески добровільного медичного страхування та прямі платежі населення за медичні послуги), які формують національні моделі фінансового забезпечення медичного страхування. Розглянуто можливість застосування в Україні стратегічного підходу Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо фінансового забезпечення медичного страхування. Здійснено SWOT – аналіз стану системи фінансування медичного страхування в Україні.

**Ключові слова:** охорона здоров'я, медичне страхування, страховий фонд, мобілізація коштів, акумуляція коштів, закупівля медичних послуг.

**Герус Юлія Васильевна,**

аспірант кафедри фінансових ринків, Національний університет Государственной налоговой службы Украины

## ПРИНЦИПЫ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы принципы и источники финансового обеспечения медицинского страхования в общем механизме финансирования здравоохранения. Проанализированы четыре главные источники ресурсов здравоохранения (фискальные, целевые взносы обязательного медицинского страхования, страховые взносы добровольного медицинского страхования и прямые платежи населения за медицинские услуги), которые формируют национальные модели финансового обеспечения медицинского страхования. Рассмотрена возможность применения в Украине стратегического подхода Всемирной организации здравоохранения относительно финансового обеспечения медицинского страхования. Осуществлен SWOT – анализ состояния системы финансирования медицинского страхования в Украине.

**Ключевые слова:** здравоохранение, медицинское страхование, страховой фонд, мобилизация средств, аккумуляция средств, закупка медицинских услуг.

**Yuliia Gerus,**

Postgraduate of Department of financial market National University of State tax service of Ukraine

## PRINCIPLES AND SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT FOR MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

This article explores the principles and sources of financial support for medical insurance in general mechanism of health care financing. Four main sources of health care resources were analysed (fiscal, target contributions to the compulsory medical insurance, insurance contributions to voluntary medical insurance and direct payments for public medical services) that form national models of financial support for medical insurance. The possibility of use in Ukraine of a strategic approach of the World Health Organization concerning the financial support for medical insurance was considered. Conducted SWOT analysis of medical insurance state system funding in Ukraine.

**Key words:** health care, medical insurance, insurance fund, raising of funds, accumulation of funds, purchase of medical services.

**Постановка проблеми.** В умовах хронічного дефіциту фінансових ресурсів у сфері охорони здоров'я, надзвичайно великої актуальності набуває питання пошуку ефективних принципів і джерел фінансового забезпечення медичного страхування. Перед Україною постає завдання щодо проведення всеосяжної комплексної реформи механізму фінансування охорони здоров'я та медичного страхування, як його найважливішого елемента. Це ставить перед органами державного управління складне завдання щодо задіяння більш дієвих та ефективних джерел фінансового забезпечення медичного страхування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання пошуку ефективних принципів і джерел фінансового забезпечення медичного страхування, адекватних ступеню економічного розвитку, впродовж

останніх десятиліть перебуває в центрі уваги зарубіжних і вітчизняних дослідників. Вагомий внесок у теорію фінансового забезпечення медичного страхування зробили західні науковці: Г. Беккер, У. Беверідж, О. Бісмарк, Р. Болла, Дж. Гендерсон, П. Коха, Дж. Кутцин, В. Ларонсон, Л. Тарантіно, С. Томсон, В. Саведофф. Серед українських учених, чий науковий доробок, розкриває окремі аспекти джерел фінансування медичного страхування необхідно виділити Т. Артюх, В. Базилевича, К. Вишньовську, Н. Внукову, К. Воблого, О. Гаманкову, С. Горянську, О. Мельник-Батон, М. Мних, С. Онишко та інших.

Віддаючи належне дослідженням учених у цій сфері, варто зазначити, що надійних принципів і джерел фінансування медичного страхування, зорієнтованих на забезпечення високого рівня здоров'я населення в країні не сформовано, що сприяє зростанню захворюваності та смертності.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є дослідження сучасних принципів і джерел фінансового забезпечення медичного страхування у загальному механізмі фінансування охорони здоров'я України. Для досягнення поставленої мети проводиться розгляд трьох взаємопов'язаних функціональних завдань фінансування охорони здоров'я, загалом, і медичного страхування, зокрема, а саме: мобілізація коштів, акумуляція зібраних коштів і закупівля медичних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження Всесвітньої організації охорони здоров'я показують, що протягом останніх двох десятиліть за показниками стану здоров'я Україна посідає одне з найнижчих місць серед країн Європи: близько 1/3 громадян страждають від серцево-судинних захворювань, понад 1 млн. українців – від онкологічних захворювань і діабету. Україна є «лідером» за показниками захворюваності на ВІЛ і туберкульоз, а смертність у країні в 2,3 рази вища, ніж у країнах-членах Європейського Союзу. При цьому смертність від серцево-судинних захворювань становить близько 64% у структурі загальної смертності, а від онкологічних захворювань – 13%, тобто майже 80% щорічних втрат населення країни [1].

Подібний стан у сфері охорони здоров'я визначається багатьма несприятливими соціальними та економічними чинниками: складною ситуацією у економіці та екології, низьким рівнем добробуту, значним поширенням шкідливих звичок і відсутністю в суспільстві цінностей здорового способу життя, а також, не в останню чергу, низькою якістю медичного обслуговування та нерівністю громадян щодо доступності та якості медичних послуг. При цьому однією із головних причин недоступності та низької якості послуг охорони здоров'я є застаріла, неефективна модель фінансування охорони здоров'я.

Розглядаючи сучасний механізм фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні загалом, і, зокрема, медичного страхування, неможливо оминати його наріжний камінь, а саме статтю 49 Конституції, яка гарантує права громадян на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування та сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно, існуючу мережу таких закладів не може бути скорочено [2].

Проте, в сучасних умовах, громадяни України фактично не можуть безоплатно отримувати медичну допомогу в державних і комунальних закладах охорони здоров'я в обсязі та із якістю, гарантованих Конституцією, а отже, їхнє конституційне право на охорону здоров'я і медичну допомогу не реалізується. Тому постає завдання щодо проведення комплексної реформи всього механізму охорони здоров'я, включаючи його основний елемент – медичне страхування.

Реформування механізму охорони здоров'я в Україні пов'язане, передусім, із вирішенням комплексу питань його фінансового забезпечення, а саме:

1) які саме джерела фінансування медичних послуг населенню мають бути пріоритетними з точки зору фіскальної політики?

2) яким є оптимальне співвідношення страхових внесків між учасниками загальнодержавних фондів соціального страхування (фондів обов'язкового медичного страхування), державою, роботодавцями та найманими працівниками?

3) якими є критерії оптимального (раціонального, ефективного) розподілу фінансових ресурсів галузі.

Світовою практикою визначено чотири головні джерела ресурсів охорони здоров'я: 1) фіскальні (загальне оподаткування); 2) цільові внески обов'язкового медичного страхування (до фондів соціального страхування); 3) страхові внески добровільного медичного страхування (до фондів приватних страхових компаній); 4) прямі платежі населення за медичні послуги. Співвідношення зазначених джерел формує національні моделі медичного страхування, зокрема:

1) із переважанням державних джерел: бюджетна «модель Семашка» та бюджетно-страхова «модель Беверіджа», у яких пріоритетними є фіскальні надходження та внески обов'язкового медичного страхування від 50% до 90-100%;

2) із переважанням солідарних джерел: страхова (соціально-страхова) «модель Бісмарка», коли основним джерелом ресурсів є внески до спеціальних фондів медичного страхування;

3) із домінуванням приватних джерел (приватно-страхова, ринкова, ліберальна модель), у якій фінансування медичних послуг відбувається переважно за рахунок страхових внесків до фондів суб'єктів страхового ринку (приватних компаній) або шляхом їх прямої оплати домогосподарствами [3, с. 82].

Чинний механізм фінансування охорони здоров'я в Україні, внаслідок особливостей історичного шляху розвитку, діє за принципами частково реформованої «моделі Семашко». Тому досі переважно спирається на кошти державного й місцевих бюджетів з урахуванням принципу субсидіарності. Розподіл повноважень між бюджетами, у відповідності до Бюджетного кодексу, формує структуру державних видатків на охорону здоров'я: до 80% фінансування складають кошти місцевих бюджетів, і близько 20% – державного [4, с. 78].

Це вказує на необхідність пошуку більш ефективних джерел фінансового забезпечення охорони здоров'я та медичного страхування в Україні. Йдеться про удосконалення фінансової моделі за рахунок розширення ресурсної бази. Запровадження нових механізмів оплати медичних послуг, однак із дотриманням зафіксованих у Конституції принципів гарантування та задоволення соціальних прав громадян і відповідних зобов'язань держави [5].

Саме тому, з ціллю задіяння більш ефективних джерел фінансового забезпечення медичного страхування, ми обрали стратегічний підхід, що рекомендується для реформування механізму фінансування охорони здоров'я Європейським бюро Всесвітньої організації здоров'я. Побудова ефективного механізму фінансування охорони здоров'я загалом і медичного страхування, зокрема, передбачає успішне вирішення трьох взаємопов'язаних функціональних завдань:

по-перше, мобілізацію коштів, що передбачає визначення джерел фінансування, вибір відповідної стратегії стягнення необхідних ресурсів, формування інституцій, на які покладається функція щодо адміністрування внесків і платежів;

по-друге, акумуляцію зібраних коштів у фонди, тобто виконання функції накопичення та ефективного управління зібраними ресурсами з метою забезпечення доступу громадян до якісних медичних послуг;

по-третє, закупівлю медичних послуг, тобто процес передачі коштів із солідарних фондів до установ та організацій, що надають медичні послуги [5].

Для реалізації цих завдань збалансований механізм фінансування медичного страхування має забезпечувати одночасне виконання наступних принципів:

1) фінансової захищеності від фінансових ризиків, пов'язаних зі станом здоров'я громадян, спрямований на збереження їхнього добробуту, який не має погіршуватися внаслідок оплати медичних послуг;

2) соціальної справедливості, тобто встановлення диференційованих ставок відрахувань для осіб із різним рівнем доходів;

3) рівної доступності – доступі до медичної допомоги за потребою, а не платоспроможністю;

4) прозорості та підзвітності, яка полягає у створенні зрозумілих критеріїв оцінки функціонування системи охорони здоров'я, протидію корупції;

5) ефективності управління – усунення дублювання функцій у сфері фінансування охорони здоров'я, скорочення витрат, не пов'язаних із досягненням основних цілей.

На основі вищевказаних завдань і принципів здійснимо дослідження сучасного механізму фінансування охорони здоров'я в Україні (рис. 1).

Наведений рисунок свідчить про те, що для механізму фінансування охорони здоров'я та медичного страхування першим важливим завданням є мобілізація ресурсів, яка включає: 1) джерела фінансування; 2) механізми залучення (вилучення) коштів; 3) організаційні структури (установи та організації), які задіяні у мобілізації ресурсів.

Законодавством України визначено наступні *джерела* фінансування охорони здоров'я [7]:

1) кошти державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на безоплатне надання гарантованого рівня медичної допомоги, фінансування цільових програм, а також фундаментальних наукових досліджень у сфері охорони здоров'я;

2) кошти фондів медичного страхування, створення і функціонування яких забезпечується державою за рахунок державного бюджету, коштів підприємств, установ і організацій, а також внесків застрахованих громадян;

3) кошти благодійних фондів, фондів створених закладами охорони здоров'я на основі добровільних внесків підприємств, установ, організацій і громадян, крім того, заклади охорони здоров'я за погодженням із головним органом можуть встановлювати плату за додаткові (не гарантовані державою) медичні послуги.

В Україні функції щодо мобілізації фінансових ресурсів делеговано Міністерству фінансів і місцевим фінансовим органам (в особі Державної фіскальної та казначейської служб), а також фондам загальнодержавного обов'язкового соціального страхування. Залучення коштів на добровільних засадах можуть здійснювати приватні страхові компанії, а також неприбуткові страхові установи (лікарняні каси). Крім того, законодавством передбачено й можливість прямих платежів за надання медичних послуг – установами охорони здоров'я згідно затвердженого переліку платних послуг. Отже, вітчизняна система мобілізації ресурсів охорони здоров'я є багатоканальною.

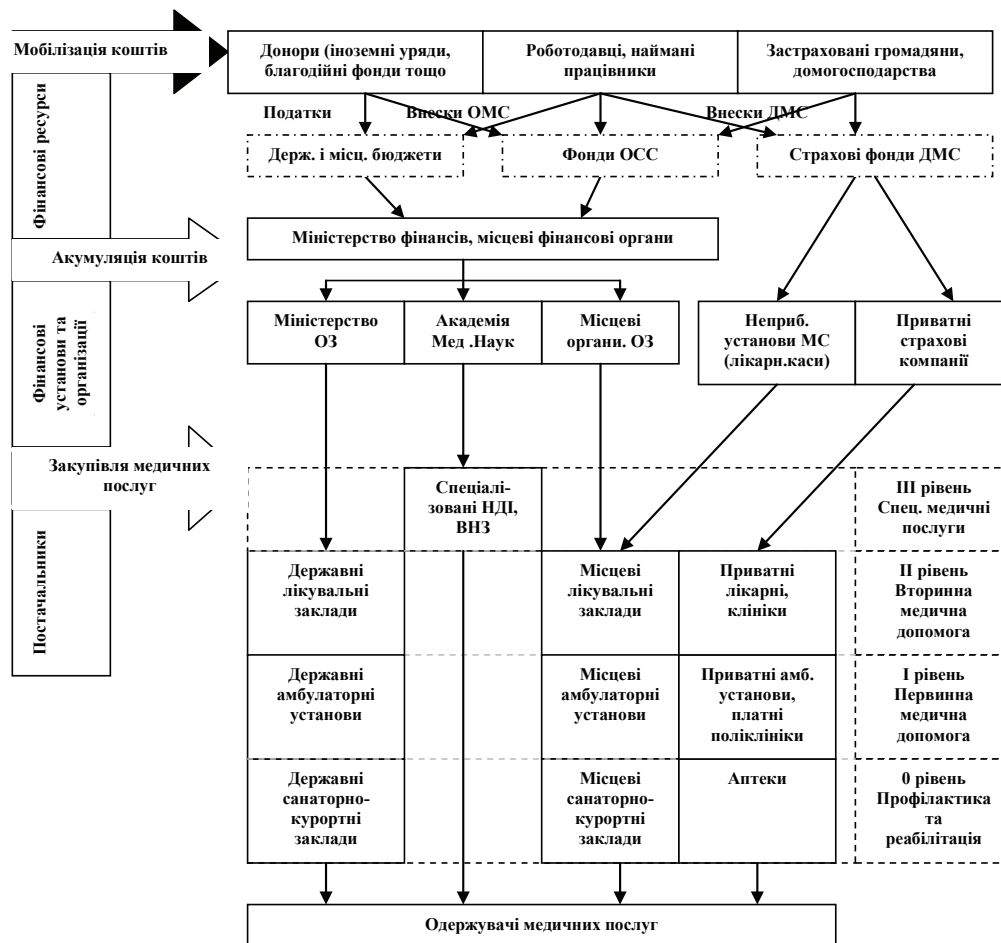


Рис. 1. Механізм фінансування охорони здоров'я в Україні

Джерело: складено автором на основі [6].

Другим завданням для механізму фінансування охорони здоров'я та медичного страхування є аккумуляція фінансових ресурсів, яка тим чи іншим чином передбачає централізацію сплачених до бюджетів і страхових фондів коштів із метою перерозподілу та подальшого спрямування на закупівлю або відшкодування вартості медичних товарів і послуг для населення. Акумуляцію і управління коштами здійснюють як державні (міністерства, відомства, установи), так і приватні установи і організації (страхові компанії, фонди, установи). Від того, наскільки досконалою є система управління мобілізованими коштами медичного страхування, залежать ефективність і результативність (соціальна та економічна) надання медичної допомоги [8].

Управління мобілізованими коштами здійснюється уповноваженими установами через систему фондів: 1) державний і місцевий бюджети (загальний та спеціальний фонди); 2) державні фонди соціального страхування; 3) фонди страхових компаній та інших страхових установ; 4) кошториси установ охорони здоров'я (спеціальний фонд). Дві перші групи перебирають на себе управління внесками обов'язкового соціального страхування (обов'язкового медичного страхування), дві останні – внесками добровільного медичного страхування (рис. 1).

З точки зору організації управління державними коштами у сфері охорони здоров'я, то вони знаходяться у віданні Міністерства охорони здоров'я, на територіальному рівні функціонують місцеві управління охорони здоров'я, які несуть відповідальність за мережі підзвітних медичних установ, і функціонально є підзвітними Міністерству охорони здоров'я, проте з позицій фінансового забезпечення вони залежать від органів місцевого самоврядування. Щодо управління коштами приватних і неприбуткових страхових установ, то його забезпечують відповідні органи управління – у межах чинного законодавства та делегованих їхніми власниками повноважень. На рівні домогосподарств рішення щодо управління коштами, призначеними для оплати медичних послуг ухвалюють особи-власники (розпорядники) цих коштів – самостійно.

Таким чином, система управління фінансовими ресурсами медичного страхування в Україні має складний, ієрархічний характер і поєднує у собі риси централізованої та децентралізованої організацій-

ної структур, із переважанням першої, як за обсягом залучених ресурсів, так і за кількістю осіб, що є платниками внесків та одержувачами медичних послуг.

Третє завдання для механізму фінансування охорони здоров'я та медичного страхування полягає в закупівлі медичних послуг, яка відбувається за рахунок спрямування коштів страхових фондів постачальникам медичних послуг із метою задоволення потреб населення. Найважливішим етапом процесу закупівель є, по-перше, механізми закупівель, і, по-друге, стан і структура ринку (у разі його наявності), оскільки саме ринкове ціноутворення дозволяє оптимізувати вартість і забезпечити належну якість медичних послуг [9].

Закупівля переважної частки медичних послуг в Україні проводиться державою (місцевим самоврядуванням) у закладів охорони здоров'я, що перебувають у державній (комунальній) власності, тобто, фактично за допомогою механізмів «традиційного» кошторисного фінансування. Механізм розрахунку з постачальниками за послуги базується на встановлених Міністерством фінансів нормативах і переліку послуг, затверджених Міністерством охорони здоров'я. Міністерство фінансів і його регіональні підрозділи щорічно інформують Міністерство охорони здоров'я та місцеві органи охорони здоров'я про граничні обсяги асигнувань на наступний бюджетний рік, виходячи з яких встановлюються асигнування установ охорони здоров'я, які на цій основі складають кошториси – з розподілом загальної суми згідно бюджетних призначень [10].

Закупівлі медичних послуг приватними страховими компаніями можуть здійснюватися за допомогою: повної оплати (відшкодування) або часткової оплати (компенсації) вартості лікування в приватних (державних) установах охорони здоров'я на конкурентних (із вибором кращого співвідношення ціна/якість) або альтернативних (за вибором застрахованої особи), або безальтернативних (неконкурентних) засадах. За умов відсутності в Україні справжнього ринку медичних послуг – із повним їх спектром, ціною, сервісною й технологічною конкуренцією – попит на якісні та недорогі послуги перевищує пропозицію, а отже, змушує страхові компанії збільшувати тарифи, що є суттєвою перешкодою на шляху розвитку системи добровільного медичного страхування. З іншого боку, можливості розвитку ринку добровільного медичного страхування стримуються значно нижчим, аніж у розвинених країнах платоспроможним попитом, а отже, закупівельні механізми приватного медичного страхування працюють в умовах «квазі-ринку», які не дозволяють забезпечити кращі умови та належні гарантії надійності захисту від ризиків для здоров'я громадян.

«Закупівля медичних послуг» у вітчизняних лікарняних касах носить, певною мірою, умовний характер, оскільки ці установи організовано біля закладів охорони здоров'я, а отже, процедура закупівлі передбачає лише той перелік послуг, тієї якості й за тією ціною, яку може запропонувати установа-власник (засновник) лікарняної каси.

Дещо гнучкішим виглядає механізм закупівель через пряму оплату медичної допомоги: 1) повна оплата отриманих послуг (наприклад, стоматологічних); 2) часткова оплата медичних послуг (за лікарські засоби, окремі процедури, спеціальне обслуговування тощо). Проте, в умовах державної монополії на надання медичної допомоги, неодмінно виникає проблема «неофіційних платежів» за медичні послуги, які поступово витісняють «офіційні», а отже, скорочують ресурсну базу системи охорони здоров'я, й, тим самим, погіршують доступ до медичного обслуговування [11].

В Україні співіснують декілька механізмів закупівлі медичних послуг: 1) планово-нормативний (кошторисний, державно-монополістичний), 2) ринковий (комерційний, конкурентний), 3) квазі-ринковий (некомерційний, неконкурентний), 4) тіньовий (неофіційний, корупційний). Очевидно, що економічна ефективність механізму фінансового забезпечення надання послуг охорони здоров'я буде залежати від співвідношення між цими складовими. У випадку домінування 1-го та 2-го видів механізмів (за умов їх збалансованості) галузь охорони здоров'я отримає потужну ресурсну базу, здатну гарантувати застрахованим особам захист від ризиків. Якщо ж переважає один із механізмів (як це має місце в Україні), фінансова стабільність механізму стає помітно меншою, оскільки у кінцевого споживача немає вибору.

Таким чином, комплексна розбудова та покращення фінансового забезпечення медичного страхування передбачає поєднання у єдиному механізмі як державного, так і приватного фінансування, диверсифікацію джерел доходів, формування системи координації дій і спільного управління коштами медичного страхування. Для систематизації сприятливих і несприятливих чинників, що впливають на розвиток фінансового забезпечення медичного страхування в Україні, здійснено SWOT-аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування системи фінансування надання медичних послуг (табл. 2).

Результати проведеного SWOT-аналізу, що визначальним чином впливають на фінансове забезпечення української системи медичного страхування засвідчують:

– наявність досить високого потенціалу для розвитку обов'язкового медичного страхування і добровільного медичного страхування на основі комплексної стратегії, поєднання державного та приватних механізмів залучення фінансових ресурсів;



Таблиця 2

## SWOT-аналіз стану системи фінансування медичного страхування в Україні

Чинники	Сприятливі	Несприятливі
	S – Сильні боки	W – Слабкі боки
Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> <li>– гостра потреба галузі в залученні додаткових ресурсів шляхом надання доступних та якісних послуг;</li> <li>– наявність багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я;</li> <li>– швидке зростання загальних витрат на охорону здоров'я;</li> <li>– динамічно зростаючий ринок добровільного медичного страхування;</li> <li>– порівняно невисокий рівень ставок обов'язкового соціального страхування;</li> <li>– наявність концептуальних розробок у сфері нормативного регулювання обов'язкового медичного страхування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недосконалість чинної нормативно-правової бази;</li> <li>– застаріла та незбалансована система фінансового забезпечення надання медичних послуг;</li> <li>– надмірний рівень концентрації фінансових ресурсів у державному секторі;</li> <li>– відсутність дієвих стимулів розвитку обов'язкового медичного страхування і добровільного медичного страхування;</li> <li>– недостатній рівень розвитку інституціонального середовища;</li> <li>– відсутність програми довгострокового розвитку медичного страхування в Україні;</li> <li>– нерозвиненість системи фінансового контролю</li> </ul>
	O – Можливості	T – Загрози
Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ухвалення нормативно-правової бази обов'язкового медичного страхування і подальший розвиток – добровільного медичного страхування;</li> <li>– залучення громадян до участі у страхових програмах обов'язкового медичного страхування та добровільного медичного страхування;</li> <li>– вдосконалення системи фінансування закладів охорони здоров'я;</li> <li>– удосконалення системи управління фінансовими ресурсами медичного страхування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність політичної волі для впровадження обов'язкового медичного страхування;</li> <li>– значний спротив з боку споживачів медичних послуг;</li> <li>– несприятлива демографічна ситуація, скорочення загальної бази обов'язкового медичного страхування та добровільного медичного страхування;</li> <li>– високий рівень ризиків в економіці та суспільстві;</li> <li>– низький платоспроможний попит з боку споживачів послуг добровільного медичного страхування;</li> <li>– нестабільність фіскального та страхового законодавства (системи регулювання медичного страхування);</li> <li>– неконтрольоване зростання цін на послуги, в т.ч. медичне страхування.</li> </ul>

Джерело: розроблено автором.

– серед чинників, що протидіють реалізації потенціалу системи медичного страхування в Україні основну роль відіграють загальноекономічні (і частково політико-економічні) та соціальні, а отже, удосконалення медичного страхування слід розглядати у подальшому як обов'язкову складову реформування не лише систем соціального страхування або соціального захисту, але й охорони здоров'я, страхового ринку, державних фінансів і національної економіки загалом;

– розвиток медичного страхування сприятиме створенню більш стійкої до внутрішніх і зовнішніх ризиків системи фінансового забезпечення охорони здоров'я, створить фінансові та матеріальні передумови для модернізації галузі, підвищення доступності та якості медичних послуг.

**Висновки.** Підсумовуючи усе зазначене вище можна сказати, що сучасний стан вітчизняної системи фінансового забезпечення охорони здоров'я та її підсистеми – медичного страхування, у яких поєднано всі механізми фінансування (бюджетні, державно-страхові, приватно-страхові, ринкові та тіньові) вимагає розгляду альтернативних варіантів реформування фінансових основ страхової медицини, визначення соціально прийнятних та економічно здійсненних принципів, підходів, критеріїв, інструментів і шляхів реалізації заходів щодо реформування галузі. Тому ми підтримуємо можливість застосування в Україні стратегічного підходу Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо реформування механізму фінансування медичного страхування на основі виконання трьох послідовних завдань: мобілізації коштів, акумуляції фінансових ресурсів, закупівлі медичних послуг. Така стратегія наблизить принципи фінансового забезпечення медичного страхування України до європейських стандартів, у пріоритеті яких забезпечення високого рівня здоров'я населенню.

#### Література:

1. The European health report 2012 : charting the way to well-being: WHO Regional Office for Europe. – [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0003/184161/The-European-Health-Report-2012,-FULL-REPORT-w-cover.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/184161/The-European-Health-Report-2012,-FULL-REPORT-w-cover.pdf)

2. Конституція України: Відомості Верховної Ради України, 1996, №30, ст. 141. – [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254B>

3. Мельник-Бантон О. П. Фінанси сфери охорони здоров'я в ХХІ столітті / О. П. Мельник-Бантон // *Наук. вісн. Нац. у-ту держ. податк. служби України (економіка, право)*. – 2009. – №4. – С. 82–90.
4. Вишньовська К. Проблеми реформування системи охорони здоров'я в Україні / К. Вишньовська // *Світ фінансів*. – 2008– №3 (16). – С. 78–85.
5. Томсон С. Финансирование здравоохранения в Европейском Союзе. Проблемы и стратегические решения. Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения: Серия исследований Обсерватории; Вып.17 / С. Томсон, Т. Фобистер, Э. Моссиалос. – Копенгаген : ВОЗ, 2010. – 241 с. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0016/12](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0016/12)
6. Tarantino L. Ukraine Health System Assessment 2011. Health Systems 2020 Project / L. Tarantino, S. Chankova, J. Rosenfeld, S. Routh, E.Preble. – Bethesda, MD: Abt Associates, 2011. – 154 p. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.healthsystems2020.org/files/82461\\_file\\_Ukraine\\_HSA\\_Report\\_FINAL.pdf](http://www.healthsystems2020.org/files/82461_file_Ukraine_HSA_Report_FINAL.pdf)
7. Про Концепцію розвитку охорони здоров'я населення України: Указ Президента України від 07.12.2000 № 1313/2000/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
8. Кутцин Дж. Политика финансирования здравоохранения: рук. для лиц, принимающих решения: стратег. док. по вопр. финансирования здравоохран. / Дж. Кутцин. – Женева: ЕРБ ВОЗ, 2008. – 35 с. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0006/78873/E91422R.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/78873/E91422R.pdf)
9. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Я. Буздуган // *Віче*. – 2008.– №5. – С. 26-28.
10. Федосов В. М. Бюджетна система / За ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – 871 с.
11. Найштетік В. Економічні проблеми і концепція розвитку охорони здоров'я в Україні. – Донецьк : Видавець Заславський О.Ю., 2009. – 160 с.

Отримано: 10.03.2015 р.

Прорецензовано: 23.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Дем'янчук О. І. Фінансові втрати у фінансовому потенціалі регіонів України / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 91–96.

УДК 336.26

JEL-класифікація: R13, H71

**Дем'янчук Ольга Іванівна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту  
Національного університету «Острозька академія»

## ФІНАНСОВІ ВТРАТИ У ФІНАНСОВОМУ ПОТЕНЦІАЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження сутності різних видів втрат, проте більшу увагу автором зосереджено на змісті фінансових втрат. Також обґрунтовано сутність фінансових втрат у фінансовому потенціалі регіону. В подальшому автором проведено аналіз фінансових втрат кожної складової фінансового потенціалу регіонів України та визначено наслідки для регіонів. Результатом дослідження є висунення гіпотези щодо взаємозалежності обсягів фінансових втрат у кожній складовій фінансового потенціалу регіонів України внаслідок негативного впливу різних факторів.

**Ключові слова:** втрати, фінансові втрати, фінансовий потенціал регіону, складові фінансового потенціалу регіону.

**Демьянчук Ольга Ивановна,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита  
Национального университета «Острожская академия»

## ФИНАНСОВЫЕ ПОТЕРИ В ФИНАНСОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья изучает сущность различных типов потерь, однако больше внимания автор сосредоточил на содержании финансовых потерь. Также раскрыто сущность финансовых потерь в финансовом потенциале региона. В дальнейшем автор анализирует финансовые потери каждой составляющей финансового потенциала регионов Украины и определяет последствия для регионов. Результатом исследования является выдвижение гипотезы относительно взаимозависимости финансовых потерь в каждой составляющей финансового потенциала регионов Украины из-за негативного влияния различных факторов.

**Ключевые слова:** потери, финансовые потери, финансовый потенциал региона, компоненты финансового потенциала региона.

**Olha Demianchuk,**

PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy

## FINANCIAL LOSSES IN POTENTIAL OF REGIONS IN UKRAINE

The article studies the essence of different types of losses and financial losses in the financial potential of the region. Moreover, the author analyzes financial losses of each constituent of the financial potential of the regions in Ukraine. The result of the research is the hypotheses concerning the interdependence of the volume of financial losses in each constituent of the financial potential of the regions of Ukraine because of the negative impact of various factors.

**Keywords:** losses, financial losses, financial potential of the region, the constituents of the financial potential of the region.

**Постановка проблеми.** Фінансовий потенціал регіону є базовою основою його соціально-економічного розвитку. Тому фінансові втрати під час формування або використання фінансового потенціалу призводять до його зменшення. Як наслідок – виникає у регіоні нестача фінансових ресурсів, а також фактичних чи потенційних можливостей їх додаткового залучення чи формування. Враховуючи сучасний стан фінансового забезпечення та економічного розвитку регіонів України, питання фінансових втрат у фінансовому потенціалі регіону є важливим. Саме фінансові втрати у кожній складовій фінансового потенціалу негативно впливають на його формування або використання, тому обрана проблематика дослідження є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Категорія «втрати» в економічній літературі частіше зустрічається як «втрати бюджету», «податкові втрати», «виробничі втрати», «економічні втрати» [6; 8; 13]. За змістом «виробничих втрат», втрати – це всі операції, які потребують витрат часу і ресурсів, але не підвищують цінність готового товару чи послуги [6]. Тобто, виробничі втрати ототожнюють із додатковими витратами, які не є ефективними або корисними і перетворюються у втрати. Аналогічно ПаатаЛеіашвілі обґрунтовує «економічні втрати» як безрезультативні економічні витрати. Автор наголошує, що це ставлення до безрезультатно використаних корисних обмежених благ. Якщо в результаті

використання економічної корисності не перетворилися на витрати, значить вони перетворилися на втрати. Втрати, так само як і витрати, є знищені корисності [8].

Розглядаючи «податкові втрати», автори розмежовують сутність податкових втрат і податкових витрат. А саме, наголошуючи, що податкові втрати – це та сума коштів, яку недоотримає бюджет унаслідок ухилення та уникнення від оподаткування суб'єктами підприємницької діяльності. Тоді як податкові витрати – це втрати держави, зв'язку з наданням податкових пільг, списанням і скороченням податкових зобов'язань, відтермінуванням сплати податкових платежів тощо [13, с. 165]. Проте, саме податкові витрати є наперед сплановані транзакційні витрати які мали б гарантувати зворотній ефект у вигляді збільшення обсягу податкових надходжень унаслідок стимулювання діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Тобто, під час розгляду різних видів втрат, науковців поєднують ці категорії як з недовикористаними ресурсами або збитками, так і додатковими витратами, які вимушені здійснювати різні суб'єкти господарювання.

Нас же цікавить категорія «фінансові втрати» або «фінансові втрати у фінансовому потенціалі регіону». Якщо аналізувати визначення «фінансових втрат», яке зустрічається в економічній літературі, можна стверджувати про те, що переважно фінансові втрати розглядають для конкретного суб'єкта господарювання, а не для регіону. Так, Л. І. Донець трактує фінансові втрати як прямий грошовий збиток, який пов'язаний з непередбаченими платежами, виплатою штрафів, сплатою додаткових податків, втратою коштів і цінних паперів. Окрім того, фінансові втрати можуть виникнути в результаті недонадходження грошей із передбачених джерел, через неповернення боргів, несплаті покупцем поставленої йому продукції, зменшенні виручки внаслідок зниження цін на реалізовані продукцію чи послуги. Поряд із цими, можуть бути тимчасові фінансові втрати, зумовлені заморожуванням рахунків, несвоєчасною видачею засобів, відстрочкою виплати боргів [6].

**Мета та завдання дослідження.** Метою дослідження є визначення фінансових втрат у фінансовому потенціалі регіонів України та їх впливу на кожен складову фінансового потенціалу. Завдання дослідження полягають в обґрунтуванні сутності категорії «фінансових втрат» і проведенні системного аналізу фінансових втрат в кожній складовій фінансового потенціалу регіонів України, і, як наслідок, визначенні їх обсягу у кожній складовій фінансового потенціалу регіонів України.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо ж розглядати фінансові втрати у фінансовому потенціалі регіону, варто спочатку зупинитись на його сутності. Відповідно до власного підходу, фінансовий потенціал регіону – це сукупна можливість господарюючих суб'єктів відповідного регіону в межах стійких економічних відносин формувати, розподіляти та ефективно використовувати наявні та потенційні фінансові ресурси для виконання функцій органами місцевого самоврядування. Ключовими компонентами фінансового потенціалу регіону є: можливість формування фінансових ресурсів; наявні та потенційні фінансові ресурси; функціонування системи стійких економічних відносин між суб'єктами регіону та модель ефективного управління фінансовим потенціалом.

На наш погляд, основними складовими фінансового потенціалу регіону є: бюджетний, податковий, інвестиційний, організаційний та управлінські потенціали.

Тому, фінансові втрати у фінансовому потенціалі регіону – це сукупність фінансових ресурсів, які були недоотримані до відповідного місцевого бюджету чи суб'єкта комунальної форми власності або завдали додаткових витрат органам місцевого самоврядування, а також це сукупність нереалізованих можливостей регіону місцевими органами влади через недосконалу їх організаційну та управлінську діяльність.

Зупинимось детальніше на фінансових втратах кожної складової фінансового потенціалу регіонів України.

Головним чинником фінансових втрат у податковій складовій фінансового потенціалу регіонів та України в цілому, на нашу думку, є постійний ріст тінзації економіки країни та її регіонів, що в свою чергу суттєво зменшує базу оподаткування (табл.1). Хоча, відповідно до методики розрахунку рівня тінзації Державною службою статистики, в країні з цим показником немає жодних проблем, який протягом останніх шести років коливається в межах від 16% до 16,5%. Проте, використовуючи зарубіжні методики та враховуючи розрахунки австрійського економіста Ф. Шнайдера рівень тіншової економіки в Україні у 2014 році досягнув 52,8% від офіційного ВВП [1, 3]. Таким чином, можна цілковито стверджувати, що 50% бази оподаткування знаходиться в тіні і формує фінансові втрати як державного, так і місцевих бюджетів України у вигляді недонадходжень податкових платежів.

За підрахунками профспілок, обсяг тіншової зарплати в Україні складає орієнтовано 200 млрд грн, а за оцінками податківців – 170 млрд грн щорічно. Якщо оцінювати цей обсяг на основі зіставлення статистичних даних по доходам населення і роздрібному товарообігу, рівень тіншових доходів домогосподарств може сягати 40-45%. Орієнтовні втрати бюджету оцінюються на рівні понад 46 млрд гривень, а недоотримані соціальні внески складають більш ніж 97 млрд гривень на рік [1]. Так як питома вага доходів місцевих бюджетів у зведеному Україні складає у 2014 році 22,2%, можемо припустити, що прямі бюджетні втрати місцевих бюджетів сягають 10,2 млрд грн у формі недонадходження місцевих і закріплених податкових надходжень, а непрямі у формі трансфертів у розмірі біля 20 млрд грн

Таблиця 1  
Оцінка частки тіньового сектору економіки України за 2009-2014 рр., % ВВП [1]

Рік	Оцінка за методикою Держкомстату	Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг»	Електричний метод	Монетарний метод	Метод збитковості підприємств	Метод сукупного попиту – сукупної пропозиції	Оцінка проф. Фрідріха Шнайдера
2009	16,1%	45,0%	35,0%	40,5%	31,0%	30,0%	46,0%
2010	16,5%	44,0%	37,0%	30,0%	31,0%	33,0%	45,0%
2011	16,0%	44,0%	37,5%	27,0%	31,5%	34,0%	44,1%
2012	16,0%	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 32 %					46,8 %
2013	16,1%	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 35 %					48,7%
2014	16,5%	Інтегральний показник рівня тіньової економіки – 40 %					52,8%

Наступним чинником фінансових втрат у податковій складовій фінансового потенціалу регіонів України є нарощування обсягів податкового боргу до місцевих бюджетів, що обліковується контролюючими органами у сфері оподаткування (табл. 2). Упродовж семи років спостерігається постійне нарощування цих боргів і, якщо обсяг податкового боргу до місцевих бюджетів України у 2008 році склав лише 843,4 млрд грн станом на 01.09.2014 року, його обсяг сягав 3868 млрд грн [9]. Таким чином, за сім років обсяг податкового боргу до місцевих бюджетів зріс у 4,6 рази, а за останній неповний рік його зростання відбулося на 1806,7 млрд грн, що є найвищим значенням за досліджуваний період. Проте ця ситуація спричинена не лише порушенням податкового законодавства платниками податків, а й втратою анексованої території АРК у 2014 році та завданих збитків від військових дій у Луганській і Донецькій областях.

Таблиця 2  
Динаміка податкового боргу, що обліковується контролюючими органами в сфері оподаткування в Україні впродовж 2008-2014 років\*

Роки	Податковий борг до МБУ (без урахування платників податків, щодо яких порушено справу про банкрутство), млрд. грн.	в т.ч. податковий борг по податкових надходженнях, млрд. грн.
2008	843,4	790,6
2009	1323,0	1197,9
2010	1690,4	1562,8
2011	1607,8	1589,8
2012	1862,6	1826,3
2013	2061,3	2035,9
2014 (станом на 01.09)	3868,0	3839,7

Побудовано автором: на основі джерела [10].

Наступним чинником фінансових втрат у податковій і бюджетній складовій фінансового потенціалу регіонів України є фінансові порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних комунальних ресурсів (табл. 3). У 2013 році фінансові втрати місцевих бюджетів склали майже один мільярд гривень і, хоча загальна сума виявлених фінансових порушень у 2014 році скоротилась майже на 400 млн грн, усе ж таки загальні обсяги фінансових втрат у місцевих бюджетах є суттєвими і складають більше 567 млн грн. У структурі фінансових порушень більше 50% складають незаконні витрати, що підтверджують безвідповідальність працівників місцевих органів влади щодо ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Тому, коли сьогодні, серед першочергових реформ є децентралізація управлінських функцій органами місцевої влади та фінансових ресурсів, постає потреба у підвищенні відповідальності представників місцевих органів влади щодо прийняття управлінських рішень та ефективності використання бюджетних коштів.

Окрім вищевказаних причин фінансових втрат у бюджетній складовій фінансового потенціалу регіону, не менше значення мають три найчастіше виявлені чинники впливу: нецільове використання бюджетних коштів, хабарі та неформальні платежі, марнотратство в бюджетних витратах. Використовуючи матеріали Всесвітнього економічного форуму, опитування керівників бізнесу, ми здійснили групування регіонів за важливістю впливу цих чинників на бюджетний потенціал за 2013 рік [2-5] (табл. 4).

Таблиця 3

Зміна складу та структури виявлених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних комунальних ресурсів в Україні протягом 2013-2014 рр.

Показники	2013 р.		2014 р.	
	Комунальні ресурси		Комунальні ресурси	
	Всього	у т.ч. кошти місцевих бюджетів	Всього	у т.ч. кошти місцевих бюджетів
Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, тис. грн	1 141 923,76	936 838,66	738 368,08	567 682,87
Всього, %	100,00	100,00	100,00	100,00
1. Недоотримано фінансових ресурсів, тис. грн	416 146,28	363 836,23	241 377,41	190 161,91
%, у загальній сумі фінансових порушень	36,44	38,84	32,69	33,50
2. Проведення витрат з порушенням законодавства (всього), у тому числі, тис. грн:	725 777,48	573 002,43	496 990,67	377 520,96
%, у загальній сумі фінансових порушень	63,56	61,16	67,31	66,50
2.1. Нецільові витрати державних ресурсів, тис. грн	106 213,63	106 208,73	62 592,74	62 112,42
%, у загальній сумі фінансових порушень	9,30	11,34	8,48	10,94
2.2. Незаконні витрати, тис. грн	600 919,96	466 694,12	417 902,11	315 371,39
%, у загальній сумі фінансових порушень	52,63	49,81	56,60	55,55
2.3. Недостачі, тис. грн	18 643,89	99,58	16 495,82	37,15
%, у загальній сумі фінансових порушень	1,63	0,01	2,23	0,01

Побудовано автором: на основі джерела [7]

Таблиця 4

Групування регіонів України за чинниками впливу на бюджетний потенціал регіонів України у 2013 рр.  
(важливість впливу в балах від 1-5)

Назва групи	Групування регіонів України за трьома чинниками впливу на бюджетний потенціал		
	Нецільове використання бюджетних коштів	Хабарі та неформальні платежі	Марнотратство в бюджетних витратах
	Середнє значення – 3,7	Середнє значення – 4,0	Середнє значення – 4,0
Перша група (вище значення за середнє)	Вінницька обл. Волинська обл. Житомирська обл. Закарпатська обл. Івано-Франківська обл. Київська обл. Кіровоградська обл. Рівненська обл. Чернігівська обл. Чернівецька обл. Сумська обл. Тернопільська обл.	Вінницька обл. Волинська обл. Житомирська обл. Київська обл. Кіровоградська обл. Рівненська обл. Чернігівська обл. Чернівецька обл. Сумська обл. Тернопільська обл.	Вінницька обл. Волинська обл. Донецька обл. м. Севастополь Рівненська обл.
Друга група (дорівнює середньому значенню)	Львівська обл. Миколаївська обл.	Закарпатська обл. Івано-Франківська обл. Запорізька обл. Хмельницька обл.	Сумська обл. Черкаська обл. Житомирська обл.
Третя група (нижче середнього значення)	Автономна Республіка Крим Черкаська обл. Дніпропетровська обл. Донецька обл. Запорізька обл. м. Київ Луганська обл. Одеська обл. Полтавська обл. м. Севастополь Харківська обл. Херсонська обл. Хмельницька обл. Черкаська обл.	Автономна Республіка Крим Черкаська обл. Дніпропетровська обл. Донецька обл. м. Київ Львівська обл. Луганська обл. Миколаївська обл. Одеська обл. Полтавська обл. м. Севастополь Харківська обл. Херсонська обл. Черкаська обл.	Автономна Республіка Крим Дніпропетровська обл. Закарпатська обл. Запорізька обл. Івано-Франківська обл. Кіровоградська обл. м. Київ Київська обл. Львівська обл. Луганська обл. Миколаївська обл. Одеська обл. Полтавська обл. Тернопільська обл. Харківська обл. Хмельницька обл. Херсонська обл. Чернігівська обл. Чернівецька обл.

Побудовано автором: на основі джерела [2-5].

У дванадцяти регіонах України показники впливу на бюджетну складову фінансового потенціалу є вищими середньоукраїнських, що підтверджує безвідповідальність працівників органів місцевої влади щодо використання бюджетних коштів у регіонах. Хоча, крім вище наведених чинників, не меншу роль відіграє несвоєчасність освоєння бюджетних коштів протягом бюджетного року, як наслідок повернення їх до державного бюджету. Проте, цей чинник не завжди впливає лише із-за неефективного управління на місцях, а досить короткого терміну їх освоєння. Тому що, як правило, додаткові кошти для капітальних видатків у регіони передаються лише у четвертому кварталі, і якщо їх освоєння потребує довготривалої процедури – оголошення тендеру, розробки проектно-кошторисної документації та ін., тримісячного терміну не завжди вистачає для освоєння.

Хоча, на фінансові втрати у фінансовому потенціалі регіонів України, здійснюють й інші чинники. Так, згрупувавши сім із п'ятнадцяти факторів, які впливають не лише на податкову, а на інвестиційну, управлінську та організаційну складову фінансового потенціалу регіонів України, визначили, що протягом останніх років в Україні найвагомішими чинниками впливу є: нестабільність державної політики, податкова політика та корупція (табл. 5).

Під дією вищенаведених чинників регіони України постійно змінюють індекс конкурентоспроможності, внаслідок чого окремі регіони втрачають інвестиційну привабливість, що супроводжується відтоком капіталу.

Зупиняючись детальніше на фінансових втратах інвестиційної складової фінансового потенціалу регіонів України, варто вказати на те, що за весь період незалежності країни, з економіки виведено в офшори більше \$220 млрд, тобто кожен рік із країни виводилось понад \$8 млрд. Природно, частина цих коштів поверталась назад у вигляді іноземних інвестицій і кредитів, а також фінансування виборчих проектів.

Таблиця 5

*Зміна рівня впливу на податковий, інвестиційний, управлінський та організаційний потенціал регіонів України за 2010-2013 рр. (% респондентів, що визначили найвпливовішим фактором)*

Чинники (із 15 запропонованих)	Середні значення по регіонах України			
	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Нестабільність державної політики	17,0	12,0	15,2	16,9
Податкова політика	14,0	16,0	15,7	13,8
Корупція	10,0	15,0	12,2	11,3
Податкові ставки	8,0	7,0	9,7	10,0
Неефективність роботи чиновників	5,0	6,0	9,3	9,9
Нестабільність місцевої та державної влади	10,0	6,0	6,5	6,8
Нерозвинутість інфраструктури	3,0	3,0	3,7	4,1

Побудовано автором: на основі джерела [2-5]

На жаль, за підрахунками експертів Федерації роботодавців України, за перше півріччя 2014 року з України відтік капіталу склав біля 6 млрд грн. Причини лежать на поверхні. Економіка, а також політична та військова ситуації свідчать про те, що умови в Україні зовсім не такі для того, щоб до нас заходили інвестиції [13].

Унаслідок негативного впливу вищенаведених чинників на фінансові втрати регіонів України, їх рівень соціально-економічного розвитку суттєво змінюється. Користуючись даними Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України, проаналізували загальне місце регіону за всіма сферами соціально-економічного розвитку (табл. 6).

Як видно з таблиці 6, своїми лідерськими позиціями поступилися Донецька, Харківська, Одеська області, на зміну Київській, Дніпропетровській і Хмельницькій областям. Першою причиною, цієї ситуації є не економічна, а політична та військова нестабільність. Хоча, ще до військових подій 2014 року, в 2013 році Донецька та Луганська області займали не найкращі місця в рейтингу рівня соціально-економічного розвитку своїх територій. Спеціалізація у розвитку цих регіонів уже давно вимагала диверсифікації розвитку різних галузей спеціалізації. Дотаційна вугільна галузь цих регіонів ставала скоріше тягарем, а не перевагою.

**Висновки.** Отже, загальні сумарні фінансові втрати у вигляді тінізованої частки валового регіонального продукту в Україні за 2013 рік, враховуючи офіційні дані Державного комітету статистики та рівень тінізації за методикою австрійського економіста Ф. Шнайдера, складають 791,8 млрд грн, 41,3% яких є фінансовими втратами трьох основних регіонів: м. Києва, Дніпропетровської та Донецької областей. Нарощування податкової заборгованості до місцевих бюджетів в умовах податкового-бюджетного реформування не завжди позитивно впливає на можливості практичного застосування бюджетної децентралізації.

Таблиця 6  
Розрахунок рейтингової оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України за 2013-2014 рр.\*

Регіони	Загальне місце регіону за усіма сферами соціально-економічного розвитку			Регіони	Загальне місце регіону за усіма сферами соціально-економічного розвитку		
	2013 р.	2014 р.	(+,-)		2013 р.	2014 р.	(+,-)
Вінницька	9	10	-	Одеська	8	13	-4
Волинська	17	12	6	Полтавська	23	7	18
Дніпропетровська	12	5	9	Рівненська	22	19	3
Донецька	18	24	-4	Сумська	24	20	6
Житомирська	13	18	-3	Тернопільська	7	9	-1
Закарпатська	21	15	8	Харківська	2	14	-11
Запорізька	11	16	-4	Херсонська	5	17	-11
Івано-Франківська	10	4	7	Хмельницька	6	3	4
Київська	3	2	2	Черкаська	15	11	6
Кіровоградська	19	22	-1	Чернівецька	4	23	-18
Луганська	25	25	2	Чернігівська	16	8	10
Львівська	20	6	18	м. Київ	1	1	1
Миколаївська	14	21	-5				

\* без врахування даних по тимчасово анексованій АРК

Переважну більшість негативних чинників впливу на нарощування фінансових втрат у складових фінансового потенціалу можна подолати шляхом детінізації економіки регіонів і країни в цілому, підвищення рівня відповідальності працівників місцевих органів влади в рамках проведення адміністративної реформи, подолання корупції, непрозорих тендерних конкурсів, інвестиційних проєктів.

#### Література:

1. Бочі Ангела, Поворозник Василь. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання 2014 Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) вимірювання- [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf)
2. Бойко Т., Гончаренко І. и др. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2010. – Фонд «Эффективное управление», Украина, 2010 г. – 227 с.
3. Бойко Т., Гончаренко І. и др. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2011. – Фонд «Эффективное управление», Украина, 2011 г. – 230 с.
4. Бойко Т., Гончаренко І. и др. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2012. – Фонд «Эффективное управление», Украина, 2012 г. – 232 с.
5. Бойко Т., Гончаренко І. и др. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2013. – Фонд «Эффективное управление», Украина, 2013 г. – 234 с.
6. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання- [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ebooktime.net/book\\_55\\_glava\\_45\\_3.5](http://ebooktime.net/book_55_glava_45_3.5).
7. Звіти про результати діяльності Держфінінспекції та її територіальних органів за січень-грудень 2013 та 2014 рр.- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/100255>
8. Леіашвілі Паата. Економічна діяльність: телеологічний аналіз, 2010 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elbib.in.ua/ekonomicheskaya-deyatelnost-teleologicheskiiy.html>
9. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Оперативний щомісячний розрахунок рейтингової оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України по оперативним даним за січень-грудень 2013-2014 рр. Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України. – Харків -2015 р. – 28 с.
12. Фільо М. М. Податкові втрати: теоретичний аспект НУ «ОА» Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 17 - С.162-168
13. Федерація роботодавців України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fru.org.ua/ua/media-center/blogs/oliynyk/koly-striliaiut-todi-ne-do-rozvytku-ekonomiky>

УДК 368.03:330.322](477)



Отримано: 06.03.2015 р.

Прорецензовано: 13.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Єгорова С. В. Страхові інвестиції: функції та види / С. В. Єгорова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 97–100.

JEL-класифікація: N2

### Єгорова Софія Вячеславівна,

аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу Львівський національний університет імені Івана Франка

## СТРАХОВІ ІНВЕСТИЦІЇ: ФУНКЦІЇ ТА ВИДИ

У статті розглянуто підходи вчених до трактування сутності інвестицій. На основі проведеного аналізу запропоновано визначення страхових інвестицій, що розширює категоріально-понятійний апарат страхової науки. Запропоновано класифікацію страхових інвестицій за об'єктами вкладень, терміном здійснення, участю в інвестиційному процесі, ступенем ризику, метою вкладення.

**Ключові слова:** страхові інвестиції, інвестиційна діяльність, страхові резерви, страхова компанія.

### Егорова Софья Вячеславовна,

аспірант кафедры банковского и страхового бизнеса Львовский национальный университет имени Ивана Франка

## СТРАХОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ФУНКЦИИ И ВИДЫ

В статье рассмотрены подходы ученых к трактовке сущности инвестиций. На основе проведенного анализа предложено определение страховых инвестиций, расширяет категориально-понятийный аппарат страховой науки. Предложена классификация страховых инвестиций за объектами вложений, сроком осуществления, участием в инвестиционном процессе, степенью риска, целью вложения.

**Ключевые слова:** страховые инвестиции, инвестиционная деятельность, страховые резервы, страховая компания.

### Sofiya Yehorova,

postgraduate student of Department of banking and insurance business Lviv national University of Ivan Franko

## INSURANCE INVESTMENT: FUNCTIONS AND TYPES

The article considers different approaches of scientists to the interpretation of the essence of the investment. On the basis of analysis of the proposed definition of insurance investment that will expand the conceptual framework of the insurance science. Developed a classification of insurance investments for investment opportunities, the term implementation, participation in the investment process, risk, investment purpose.

**Keywords:** insurance investments, investment activities, insurance reserves, insurance company.

**Постановка проблеми.** Діяльність страхових компаній в умовах ринкової економіки все більше орієнтована на отримання прибутку. Основним джерелом доходу для страховика є інвестиційна діяльність, яка передбачає використання грошових коштів страхового фонду в підприємницьких цілях. Наявність страхових інвестицій є важливим критерієм розвитку будь-якої страхової компанії. Без інвестицій неможливо досягти макроекономічної стабілізації та здійснити соціально-орієнтовані перетворення в державі. Саме з метою ефективного управління страховими інвестиціями актуальності набуває питання дослідження їх видів і функцій, що в підсумку сприятиме розвитку страхової інвестиційної діяльності загалом.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у дослідження сутності інвестицій зробили такі провідні науковці, як А. В. Василенко, О. Д. Вовчак, М. П. Денисенко, І. Ю. Матюшенко, С. В. Мочерний, Н. В. Приказюк, Т. В. Яворська та інші. Однак, у літературі мало розкриті питання щодо сутності страхових інвестицій та особливостей управління ними. Тому в сучасних ринкових умовах продовження досліджень у цьому напрямі не втрачає своєї доцільності.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є систематизація наукових підходів до трактування сутності страхових інвестицій, а також комплексне вивчення видів і функцій, які вони виконують.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиції є важливим чинником розвитку ринкової економіки, за рахунок яких суб'єкти господарювання покращують свій виробничий потенціал і посилюють конкурентні позиції на ринку. Важливим теоретико-методологічним аспектом є визначення сутності інвестицій, що дає змогу знайти відповідь на питання про стан, значення, шляхи розвитку і підвищення ефективності інвестиційних процесів у суспільстві.

Поняття «інвестиції» є надто всебічним, саме через що вчені і не можуть дати йому єдине і вичерпне пояснення. У різних сферах практичної діяльності тлумачення цього терміну має свої характерні особливості.

Термін «інвестиції» першочергово ототожнюється з латинським «investire», що означає «вкладати», або з англійським «investments», що означає «капітальні вкладення» [2, с. 17].

Відомий український учений С. В. Мочерний пояснює інвестиції як довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [4, с. 13]. Слід зауважити, що інвестиції можуть здійснюватися не лише у довготермінових часових проміжках, але і можуть носити короткотерміновий характер, тому таке пояснення інвестицій не є цілком розгорнутим.

Із погляду М. П. Денисенка, інвестиції – це те, що відкладається на завтра. Одну їх частину складають споживчі блага, які не використовуються в поточному періоді (вони відкладаються на збільшення запасів), іншу – ресурси, які направляються на розширення виробництва [3, с. 7].

Український науковець Н. В. Приказюк пропонує таке визначення інвестицій: «Інвестиції – це кошти, цінні папери, рухоме та нерухоме майно, майнові права, інтелектуальні цінності та інші цінності, що вкладаються в різні об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення інших визначених цільових установок» [6, с. 6].

На думку автора І. Ю. Матюшенко інвестиції слід розглядати як вкладення капіталу у будь-якій формі в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження [5, с. 9].

Взагалі, у сучасній зарубіжній літературі термін «інвестування» трактується здебільшого як придбання цінних паперів. Таке визначення відображає існування інвестицій лише у грошовій формі.

Що стосується сучасної вітчизняної практики, то тут термін «інвестиції» часто ідентифікується з терміном «капітальні вкладення». Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладення у відтворення основних засобів. Водночас інвестиції можуть бути спрямовані на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау). Тому таке порівняння є дещо недоречним, оскільки відбувається втрата економічного змісту інвестицій.

Отже, проаналізувавши усі вищенаведені визначення можна зауважити, що вони мають багато спільного: скрізь йдеться про вкладення капіталу з метою отримання прибутку в майбутньому. Суттєвою відмінністю у цих трактуваннях є те, що не всі автори звертають увагу на пріоритетність також досягнення в ході інвестування соціального чи будь-якого іншого не економічного ефекту.

Різноманіття підходів до визначення інвестицій багато в чому зумовлене різними формами й об'єктами інвестування. Проте на основі детального їх аналізу, ми пропонуємо розглядати інвестиції як усі види вкладень у підприємницьку та інші види діяльності, з метою отримання прибутку чи досягнення соціальних або інших економічних цілей у майбутньому.

Що стосується страхових інвестицій, то варто зауважити, що вони мають багато спільних рис з інвестиціями взагалі, проте характеризуються своїми особливостями.

На нашу думку, страхові інвестиції – це сукупність коштів, які є тимчасово вільними і використовуються страховою компанією для вкладень у різні галузі економіки з метою отримання інвестиційного доходу чи іншого бажаного ефекту.

Для страхових компаній інвестиційна діяльність є важливим напрямом їх господарсько-фінансової діяльності і часто дозволяє покривати збитковість від страхової діяльності. До того ж, усі страхові компанії розуміють, що у сучасних умовах відсутність вдалих інвестиційних проектів призводить до втрати конкурентних позицій на ринку.

Страхові інвестиції мають досить багато різновидів і характеристик. Зокрема, найбільш відомим є розподіл страхових інвестицій за об'єктами вкладень капіталу на реальні та фінансові. Реальні інвестиції – це інвестиції в будь-який тип матеріальних активів (земля, обладнання, заводи тощо). Фінансові інвестиції представлені інвестиціями у цінні папери [1, с. 13].

Особливістю інвестиційної діяльності страхових компаній є те, що саме фінансові інвестиції є основним видом їх вкладень. В Україні страхові компанії надають перевагу фінансовим інвестиціям тому, що отримання інвестиційного доходу за ними можливе в значно коротші терміни у порівнянні із вкладенням коштів у реальні об'єкти, не зважаючи на підвищений рівень ризику. Водночас, реальні інвестиції в більшій мірі захищені від впливу інфляційних чинників.

Реальні страхові інвестиції передбачають:

- вкладення капіталу у власну діяльність;
- вкладення в інші види діяльності;
- створення підприємств;
- надання кредитів страховими компаніями життя.

Фінансові страхові інвестиції включають [7, с. 130]:

- інвестиції у банківські депозити;
- інвестиції у цінні папери;
- інвестиції у статутні капітали.

Сукупність реальних і фінансових інвестицій формує страховий інвестиційний портфель, який має не лише максимізувати дохідність і мінімізувати ризики, а й забезпечувати повернення вкладень.

За терміном здійснення страхові інвестиції поділяють на коротко-термінові (до 1 року) та довготермінові (більше 1 року). У страховій компанії структура інвестицій головним чином визначається її спеціалізацією. В страхових компаніях життя переважають довготермінові інвестиції, а в ризикових компаніях – короткотермінові. Це пояснюється тим, що термін інвестування залежить від тривалості договору страхування. А в свою чергу договори страхування життя значно триваліші від договорів ризикових видів страхування.

За характером відношення до страхової компанії інвестиції можуть здійснюватися у власну діяльність та в активи інших підприємств. Страхові інвестиції у власну діяльність передбачають вкладення грошових коштів у свої основні засоби, розробку та маркетингове дослідження нових страхових послуг тощо. Інвестиції в діяльність інших суб'єктів господарювання – це вкладення капіталу в цінні папери, що емітуються фінансовими установами, державою тощо.

Страхові інвестиції за участю в інвестиційному процесі поділяють на прямі та непрямі. Прямі інвестиції пов'язані з безпосередньою участю інвестора у виборі об'єктів інвестування. Непрямі інвестиції здійснюються за участю фінансових посередників: комерційних банків, інвестиційних фондів тощо. У разі прямого інвестування інвестор отримує весь прибуток від вкладень, але існує ризик втрати капіталу і доходу в разі помилки у виборі об'єкта інвестування. При непрямому інвестуванні ситуація зворотна: зменшується ймовірність ризику, і має місце необхідність сплачувати комісійні за послуги інвестиційним посередникам. Страхова компанія, будучи інституційним інвестором для своїх клієнтів, може здійснювати як прямі інвестиції, самостійно реалізуючи інвестиційну стратегію, так і передавати частину інвестиційних ресурсів у довірче управління [1, с. 14].

За ступенем ризику страхові інвестиції бувають двох видів: ризикові та безризикові. Безризиковими можна вважати вкладення у короткострокові державні облігації. Ризикові інвестиції мають певний ступінь небезпеки, який залежить від ряду таких чинників: об'єкт вкладення, термін інвестування, масштаб проекту тощо.

Залежно від джерел формування інвестиційних ресурсів страхової компанії інвестиції можуть здійснюватися за рахунок коштів страхових резервів і за рахунок інших джерел (власні кошти, позиковий капітал тощо). Кошти, що інвестуються шляхом використання страхових резервів є об'єктом державного нагляду та повинні відповідати певним принципам розміщення капіталу.

За метою вкладень страхові інвестиції бувають одноцільового та багатocільового призначення. Наприклад, у деяких випадках страхова компанія може ставити перед собою не тільки пріоритетну ціль отримання прибутку, а й паралельно досягнення певного соціального ефекту, що може підвищити її рейтинг або мати якесь приховане пояснення.

Для кращого розуміння суті страхових інвестицій необхідно розглянути їх функціональну роль. Отже, страхові інвестиції [7, с. 131]:

- сприяють структурним перетворенням в економіці країни та є рушієм економічного зростання;
- мобілізують капітали та фінансують економіку країни;
- забезпечують перерозподіл грошових коштів від одних інвесторів до інших;
- розвивають конкуренцію як між суб'єктами страхового підприємництва, так і між підприємствами, що мають потребу в інвестиціях;
- формують джерело одержання прибутку і забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страхових компаній.

Незважаючи на важливість інвестиційної діяльності страхових компаній, вона на цей момент є другорядною та лише доповнюючою до страхової. Інвестиційна діяльність звичайно сприяє збільшенню власних коштів і коштів страхових резервів, але потребує активізації і удосконалення. На інвестиційну активність страховика істотний вплив роблять розміри і структура страхового портфеля, величина сформованих резервів і терміни управління ними.

**Висновки.** Отже, проаналізувавши сутність поняття «страхові інвестиції» можна зауважити, що вони мають як багато спільного з категорією «інвестиції» взагалі, так й характерні особливості. Зокрема, поперше, залежать від дії договору страхування – компанії страхування життя мають можливість інвестувати кошти на тривалий період часу, а отриманий інвестиційний дохід є умовою договору страхування життя. Використовуючи власні методологічні підходи, виділено різні види страхових інвестицій (реальні та фінансові, короткотермінові, довготермінові, прямі та непрямі, ризикові та безризикові). Розкриті функції страхових інвестицій сприяють цілісному розумінні їх функціональній ролі для економіки країни та страхового ринку. Подальші дослідження мають спрямовуватися на з'ясування сутності страхової інвестиційної діяльності, її особливостей прояву в Україні та світі.

**Література:**

1. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Василенко. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 200 с.
2. Вовчак О. Д. Інвестування: навч. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ. – 2000, 2007. – 544 с.
3. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності / М. П. Денисенко. – К. : Алерта, 2001. – 338 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Матюшенко І. Ю. Інвестування : навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.
6. Приказюк Н. В. Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 00. 08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Приказюк. – Київ, 2007. – 18 с.
7. Яворська Т. В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні : монографія / Т. В. Яворська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 420 с.

Отримано: 19.03.2015 р.

Прорецензовано: 23.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Иванчук Н. В. Тенденції формування податкових надходжень від фонду оплати праці в Україні / Н. В. Иванчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 101–107.

УДК 336.2

JEL-класифікація: H25

**Иванчук Наталія Володимирівна,**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу,  
Національний університет «Острозька академія»

## ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено роль податків від фонду оплати праці у формуванні загальних податкових надходжень в Україні. Проаналізовано структуру податків від фонду оплати праці, оцінено формування фонду оплати праці як бази оподаткування, досліджено податкове навантаження підприємств зі сплати соціальних нарахувань. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення оподаткування фонду оплати праці в Україні, зокрема запропоновано створити для підприємств полегшені умови оподаткування фонду оплати праці єдиним соціальним внеском та поглибити прогресивність при справлянні податку на доходи фізичних осіб із фонду оплати праці в Україні.

**Ключові слова:** оподаткування фонду оплати праці, єдиний соціальний внесок, податок на доходи фізичних осіб.

**Иванчук Наталия Владимировна,**

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории, менеджмента и маркетинга,  
Национальный университет «Острожская академия»

## ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА В УКРАИНЕ

В статье исследована роль налогов от фонда оплаты труда в формировании общих налоговых поступлений в Украине. Проанализирована структура налогов от фонда оплаты труда, оценено формирование фонда оплаты труда как базы налогообложения, исследована налоговая нагрузка на предприятия по уплате социальных начислений. Сформулированы предложения по совершенствованию налогообложения фонда оплаты труда в Украине, в частности предложено создать для предприятий облегченные условия налогообложения фонда оплаты труда единым социальным взносом и углубить прогрессивность при взимании налога на доходы физических лиц с фонда оплаты труда в Украине.

**Ключевые слова:** налогообложение фонда оплаты труда, единый социальный взнос, налог на доходы физических лиц.

**Nataliia Ivanchuk,**

PhD, senior lecturer of Economics, Management and Marketing Department, The National University of Ostroh Academy

## PAYROLL TAX REVENUE TRENDS IN UKRAINE

The role of payroll taxes in the formation of total tax revenues in Ukraine has been investigated. The structure of payroll taxes, formation of payroll tax base, and the companies' tax burden of single social contribution have been estimated. Suggestions to improve payroll taxation in Ukraine have been made, particularly to facilitate social contribution taxation of companies' payroll, and increase the progressivity of the personal income taxation of payroll in Ukraine.

**Keywords:** payroll taxation, single social contribution, personal income tax.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах оптимізація оподаткування фонду оплати праці є важливим чинником зменшення тінізації економіки, забезпечення зростання надходжень у державній і місцеві бюджети, а також державні цільові фонди, основним джерелом доходів яких є обов'язкові соціальні внески. При цьому вибір необхідних важелів державної політики у сфері оподаткування повинен здійснюватись залежно від того, як розподіляється податкове навантаження між платниками. Тому виникає необхідність в оцінці тенденцій податкових надходжень від фонду оплати праці, визначенні розподілу податкового навантаження між найманими працівниками і роботодавцями у процесі функціонування механізму оподаткування фонду оплати праці підприємств в Україні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у становлення та розвиток фундаментальних основ теорії оподаткування здійснено у працях таких вчених-економістів, як М. Алексеєнко,

Дж. Кейнс, А. Лаффер, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Туган-Барановський тощо. До сучасних українських учених у сфері оподаткування належить В. Андрущенко, В. Вишневський, О. Десятнюк, Ю. Іванов, В. Мельник, А. Соколовська, К. Швабій та інші. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт зазначених учених, варто відмітити, що питання оподаткування фонду оплати праці в Україні досліджені недостатньо та вимагають глибшої оцінки з метою обґрунтованого прийняття управлінських рішень у сфері оподаткування доходів найманих працівників і зменшення їх тінізації.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження полягає у з'ясуванні основних тенденцій формування податкових надходжень від фонду оплати праці в Україні на основі структурно-динамічного аналізу оподаткування фонду оплати праці у вітчизняній економіці.

**Виклад основного матеріалу.** Загальний рівень податків в економіці країни відображається їх часткою у валовому внутрішньому продукті як основному джерелі фінансових ресурсів національної економіки.

Згідно з даними Міжнародного валютного фонду впродовж 2007–2013 рр. в Україні спостерігалася тенденція до зростання питомої ваги податкових надходжень у ВВП за винятком 2009 року, в якому найвідчутніше подіяла фінансово-економічна криза (табл. 1). У 2007 році частка податків у ВВП України складала 36,5%, у 2008 році – 37,8%, потім відбулось її зниження у 2009 році до рівня 36,9%, після чого вона почала знову зростати і в 2012 році досягла 38,9% від загальної величини валового внутрішнього продукту нашої країни. Водночас у 2013 році вона зменшилася до 37,3 %.

Варто зазначити, що обов'язкові соціальні внески від фонду оплати праці міжнародна фінансова статистика відносить до складу податкової системи. Як ми можемо бачити, пріоритетна роль у податкових надходженнях належала саме соціальним податкам від фонду оплати праці, оскільки їх частка у ВВП була найбільшою. За весь аналізований період вона зросла від 11,5 до 13%. На другому місці був ПДВ (питома вага зросла від 8,2 до 8,8%), а на третьому – податок на доходи фізичних осіб (частка збільшилася від 4,8 до 5%).

Таблиця 1  
Частка податкових надходжень у ВВП України у 2007–2013 рр., %

Види податкових надходжень	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податок на доходи фізичних осіб	4,8	4,8	4,9	4,7	4,6	4,8	5,0
Податок на прибуток	4,8	5,1	3,6	3,7	4,2	4,0	3,8
Соціальні податки від фонду оплати праці	11,5	11,4	12,1	11,6	12,4	13,0	13,0
Податки на власність	0,5	0,7	0,9	0,9	0,8	0,9	0,9
ПДВ	8,2	9,7	9,2	9,5	10,0	9,9	8,8
Інші податки на товари і послуги	3,6	3,0	3,7	3,8	3,5	3,6	3,6
Податки на міжнародну торгівлю	1,4	1,3	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
Інші податки	1,7	1,8	1,7	2,5	1,9	1,8	1,3
Всі податкові надходження	36,5	37,8	36,9	37,5	38,4	38,9	37,3

Джерело: розраховано автором на основі [14; 26–31].

Якщо підсумувати всі податкові платежі, обчислені на підставі фонду оплати праці як бази оподаткування, то можна побачити їх значне домінування у загальних податкових надходженнях України. Як видно з проведених розрахунків, податкові платежі від фонду оплати праці відігравали основну роль у податковій системі України (табл. 2).

Таблиця 2  
Структура податкових надходжень в Україні у 2007–2013 рр., %

Види податкових надходжень	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податки від фонду оплати праці	43,3	41,8	45,0	42,6	43,1	44,6	46,5
Податок на додану вартість	22,5	25,7	25,1	25,3	26,0	25,3	23,6
Податок на прибуток	13,1	13,4	9,8	9,9	11,0	10,2	10,1
Інші податки на товари і послуги	9,8	8,0	9,9	10,0	9,1	9,3	9,7
Інші податки	11,3	11,1	10,2	12,1	10,7	10,6	10,1
Всього податкових надходжень	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: побудовано та розраховано автором на основі [6–12; 26–31].

У 2007 році податки від фонду оплати праці формували 43,3%, а у 2013 році – 46,5% податкових надходжень в Україні. При цьому за досліджуваний період частка податку на додану вартість зросла від 22,5 до 23,6%, а частки інших податків зменшилися, зокрема: податку на прибуток – від 13,1 до 10,1%, інших податків на товари і послуги – від 9,8 до 9,7%, інших податків – від 11,3 до 10,1%.

Загальна сума податкових надходжень в Україні мала тенденцію до зростання впродовж досліджуваного періоду за винятком 2009 та 2013 року, однак, сума податків від фонду оплати праці у ці роки не зменшувалася. У 2007 році податкові надходження склали 263,4 млрд грн, а в 2013 році вони зросли до 542,8 млрд грн, або у 2,06 рази, тоді як податки від фонду оплати праці збільшилися від 114 до 252,2 млрд грн, тобто у 2,21 рази. Таким чином, за весь досліджуваний період останні зросли більш стрімко, ніж сукупні податкові надходження, що відповідно позначилося на збільшенні їх питомої ваги у 2013 році порівняно з 2007 роком від 43,3 до 46,5%. Упродовж 2007–2013 рр. частка податків від фонду оплати праці була не меншою, ніж 41,8 %, а максимальна її величина припала на 2009 та 2013 рік, досягнувши 45 та 46,5% відповідно. У 2009 році загальний фонд оплати праці в Україні зменшився на 3%, тоді як фонд оплати праці підприємств – на 4 % порівняно з 2008 роком, але водночас величина податків від фонду оплати праці зросла на 1,3%.

Таким чином, база оподаткування зменшилася, однак досягнути зростання соціальних внесків вдалося за рахунок законодавчого підвищення ставок утримань і нарахувань до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2009 році. Оскільки ставки податку на доходи фізичних осіб не змінювалися у 2009 році порівняно з 2008 роком, то при зменшенні фонду оплати праці в економіці його величина також знизилася. Тому в кризовий 2009 рік зростання загальної величини та питомої ваги податків від фонду оплати праці було досягнуте за рахунок підвищення ставок соціальних внесків. У 2013 році ставки оподаткування фонду оплати праці не змінювалися, а тому зростання податкових надходжень відбулось внаслідок збільшення бази оподаткування.

Структура податків від фонду оплати праці характеризувалася переважанням соціальних нарахувань, частка яких упродовж досліджуваного періоду збільшилася від 65,2% у 2007 році до 68,3% у 2013 році (рис. 1). На другому місці перебував податок на доходи фізичних осіб, питома вага якого за 2007–2013 рр. знизилася від 27,5 до 25,1%. Відбулось також зниження частки соціальних утримань від 7,3 до 6,5%. Отже, на макрорівні в Україні спостерігалось зростання частки соціальних внесків від фонду оплати праці, сплачених за рахунок роботодавця, та витіснення частки податків з найманих працівників (соціальних утримань та податку на доходи фізичних осіб). Однак, якщо дивитися на ці податки з точки зору того, куди вони надходили, то природно спостерігалось домінування обов'язкових платежів у державні цільові фонди. Зокрема, у 2007 році вони формували 72,5% податків від фонду оплати праці в Україні, у 2008 році – 72%, а у 2009–2010 рр. їх частка була на рівні 73%. У 2012 році вона досягнула 75,2%, тоді як у 2013 році зменшилася до 74,9%.

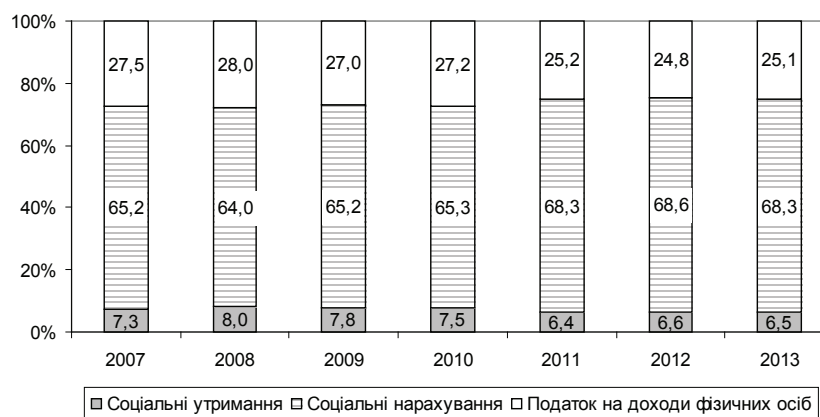
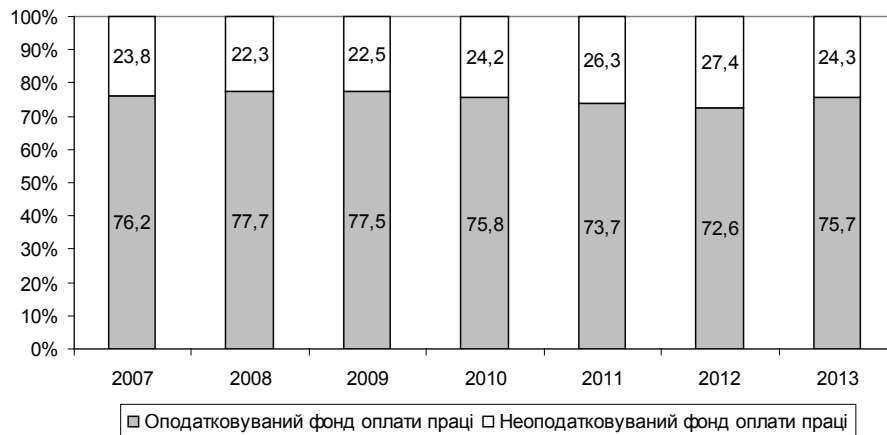


Рис. 1. Структура податків від фонду оплати праці в Україні у 2007–2013 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [4; 6–12; 26–31]

Загалом можна стверджувати, що в Україні податкові надходження забезпечуються головним чином за рахунок фонду оплати праці, який є ключовою базою оподаткування у вітчизняній економіці. При цьому в Україні спостерігається тенденція до домінування саме оподаткованого фонду оплати праці (рис. 2), частка якого до 2012 року стабільно знижувалася. Зокрема, у 2007 році вона становила 76,2%, тоді як у 2012 році впала до 72,6%. Натомість питома вага неоподаткованого соціальними внесками фонду оплати праці зросла за аналізований період від 23,8 до 27,4%. Все це дає змогу стверджувати про зростання обсягу трудових доходів, які не оподатковуються єдиним соціальним внеском, а також збільшення резервів надходжень у випадку скасування граничної межі його нарахування. Разом із тим у 2013 році частка бази оподаткування збільшилася до 75,7%, а неоподаткованої частини – зменшилася до 24,3%, що можна пояснити зміною структури фонду оплати праці у бік зростання питомої ваги заробітної плати нижчеоплачуваних найманих працівників.

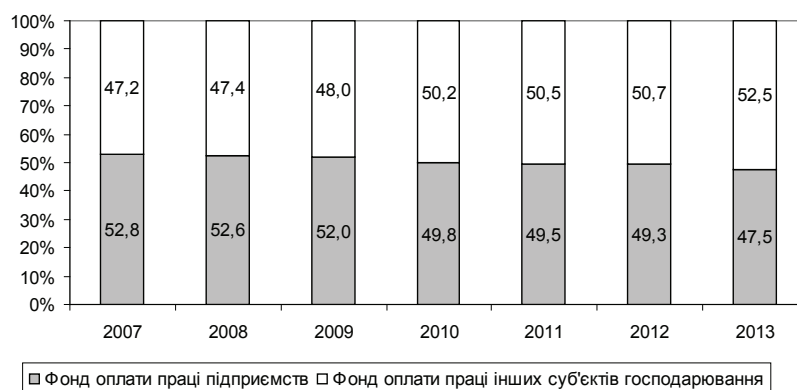


**Рис 2. Структура фонду оплати праці України відповідно до його оподаткування соціальними внескам у 2007–2013 рр.**

Джерело: розраховано автором на основі [15–24].

Структура фонду оплати праці в Україні за видами суб'єктів господарювання переконує в тому, що частка фонду оплати праці підприємств залишається значною, хоча має тенденцію до зниження. Зокрема, у 2007 році вона становила 52,8%, тоді як у 2013 році – зменшилась до рівня 47,5% (рис. 3).

За весь аналізований період спостерігалась стійка тенденція до зниження питомої ваги фонду оплати праці підприємств та відповідного зростання фонду оплати праці у невідприємницькому секторі, який включає банки, бюджетні установи, фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, що займаються некомерційною діяльністю.



**Рис 3. Структура фонду оплати праці в Україні за видами суб'єктів господарювання у 2007–2013 рр.**

Джерело: розраховано автором на основі [1–3; 15–17].

На сьогодні провідні науковці стверджують, що причинами недостатніх надходжень податків від фонду оплати праці, дефіциту бюджету та державних цільових фондів є існування значного обсягу нелегального фонду оплати праці у вітчизняній економіці [13].

Існування значної частини тіньового фонду оплати праці знижує офіційну базу оподаткування. В аналітичній доповіді Центру Разумкова зазначено, що тіньова заробітна плата в Україні перебуває на рівні 50% від офіційної. При цьому виплата зарплати «у конвертах» найбільше відбувається у дрібній торгівлі та будівництві, а також на малих та середніх підприємствах, тоді як на великих намагаються дотримуватися легальних форм оплати праці [5]. Це зрозуміло, адже малому та середньому бізнесу набагато легше приховати заробітну плату, аніж великому, оскільки останній перебуває під пильним наглядом податкових державних органів. Зважаючи на такі масштаби тінізації фонду оплати праці, цільові фонди на сьогодні отримують лише близько половини тих коштів від сплати єдиного соціального внеску, які б потенційно могли до них надходити.



Соціальні нарахування найбільшим чином зменшували оборотні кошти, які були в розпорядженні підприємства, впливаючи на його чистий і нерозподілений прибуток, що в підсумку визначає можливість господарюючого суб'єкта для розширення своєї діяльності за рахунок внутрішніх джерел, зокрема, на основі самофінансування. При цьому сукупний тягар підприємств від сплати соціальних податків є вищим, аніж на макрорівні (рис. 4).



**Рис. 4. Рівень оподаткування соціальними нарахуваннями фонду оплати праці підприємств та фонду оплати праці економіки України у 2007–2012 рр.**

Джерело: розраховано автором на основі [1–4; 15–17; 21–31].

Порівняння рівнів оподаткування фонду оплати праці соціальними нарахуваннями у макроекономічному аспекті та на підприємствах дозволяє стверджувати, що останні несуть значно більший тягар соціальних податків, порівняно з тим, що існує в цілому в економіці. Згідно з наведеними даними, можемо бачити, що в 2007 році частка соціальних нарахувань становила 27,8% від фонду оплати праці в економіці та 36% від фонду оплати праці підприємств. Далі цей розрив почав дещо зменшуватися, однак його зникнення не відбулося. Зокрема у 2013 році наведені показники склали 29,4 та 36% відповідно, й податковий тягар підприємств відновив своє зростання з 2011 року, тоді як включно до 2010 року він неухильно спадав.

Разом із тим в Україні існувала значна розбіжність у величині заробітної плати окремих категорій працівників. За дослідженнями В. Вербяного, Н. Міщенко та Ю. Даниленко, у 2012–2013 рр. найвищі заробітні плати отримували топ-менеджери великих українських індустріальних холдингів і нафтогазових компаній. При цьому розбіжність із середнім рівнем заробітної плати в економіці становила від 50 до 300 разів і могла набирати значення навіть у 700 разів. При цьому, за даними Державної служби статистики, близько 60% населення отримували заробітну плату, що не перевищувала середнього рівня в економіці, а чверть мали заробітну плату, що не перевищувала 1,4 прожиткового мінімуму для працездатних осіб – розміру, який давав право на отримання податкової соціальної пільги.

**Висновки.** Фонд оплати праці є ключовою базою оподаткування у вітчизняній економіці. Підприємства належать до основної категорії суб'єктів, що забезпечують формування фонду оплати праці як бази оподаткування в Україні, та несуть на собі значно вище податкове навантаження зі сплати соціальних нарахувань, аніж середнє у економіці. Тому, зважаючи на значні масштаби існування тіньової заробітної плати, держава повинна обґрунтовано підходити до справляння єдиного соціального внеску від фонду оплати праці підприємств, створивши для них полегшені податкові умови, відмінні від тих, що застосовуються до інших суб'єктів господарювання. При цьому доцільно вдосконалювати оподаткування фонду оплати в частині справляння податку на доходи фізичних осіб, зокрема, поглибити його прогресивність і підвищити розмір податкової соціальної пільги, що дасть змогу зменшити диференціацію доходів найманих працівників в Україні.

#### Література:

1. Діяльність суб'єктів господарювання 2011 [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Жук]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Діяльність суб'єктів господарювання 2012 [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Жук]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Діяльність суб'єктів господарювання 2013 [Електронний ресурс] / [за ред. М. С. Кузнєцова]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : [сайт]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

5. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту [Електронний ресурс] : аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category\\_journal/NSD118\\_ukr\\_1.pdf](http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD118_ukr_1.pdf).
6. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2007 рік [Електронний ресурс] // Комітет Верховної Ради України з питань бюджету : [сайт]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.
7. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2008 рік [Електронний ресурс] // Комітет Верховної Ради України з питань бюджету : [сайт]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.
8. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс] // Комітет Верховної Ради України з питань бюджету : [сайт]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.
9. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс] // Комітет Верховної Ради України з питань бюджету : [сайт]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.
10. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147449>.
11. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2013 рік [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666>.
12. Звіт про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України : [сайт]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=364385&cat\\_id=77440](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=364385&cat_id=77440).
13. Карлін М. І. Особливості фінансування соціальних видатків в умовах сучасної економічної кризи / М. І. Карлін // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : [зб. наук. праць]. – Острого : Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2009. – Вип. 11. – С. 51–57.
14. Національні рахунки [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : [сайт]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
15. Національні рахунки України за 2010 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
16. Національні рахунки України за 2011 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
17. Національні рахунки України за 2012 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
18. Праця України у 2013 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : [сайт]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
19. Про бюджет Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на 2012 рік [Електронний ресурс]: Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 22 грудня 2011 р. №73. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN71835.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN71835.html).
20. Про бюджет Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на 2013 рік [Електронний ресурс]: Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 31 липня 2013 р. № 40. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN87439.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN87439.html).
21. Про виконання бюджету Фонду та регіональних програм щодо відновлення здоров'я застрахованих осіб та членів їх сімей за 2007 рік [Електронний ресурс] : Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 2 квітня 2008 р. №5. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=123018&cat\\_id=123015](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=123018&cat_id=123015).
22. Про виконання бюджету Фонду та регіональних програм щодо відновлення здоров'я застрахованих осіб та членів їх сімей за 2009 рік [Електронний ресурс] : Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 15 квітня 2010 р. №6. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=352340&cat\\_id=352337](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=352340&cat_id=352337).
23. Про виконання бюджету Фонду та регіональних програм щодо відновлення здоров'я застрахованих осіб та членів їх сімей за 2010 рік [Електронний ресурс] : Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 4 березня 2011 р. №13. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=421960&cat\\_id=421951](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=421960&cat_id=421951).
24. Про виконання бюджету Фонду та регіональних програм щодо відновлення здоров'я застрахованих осіб та членів їх сімей за 2011 рік [Електронний ресурс] : Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 3 квітня 2012 р. №21. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=544498&cat\\_id=510586](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=544498&cat_id=510586).
25. Про виконання бюджету Фонду та регіональних програм щодо відновлення здоров'я застрахованих осіб та членів їх сімей за 2012 рік [Електронний ресурс] : Постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 24 квітня 2013 р. №10. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art\\_id=622741&cat\\_id=595141](http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=622741&cat_id=595141).

26. Ukraine – Request for Stand-By Arrangement and Cancellation of Current Arrangement Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 10/262 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10262.pdf>.
27. Ukraine 2012 Article IV Consultation. IMF Country Report No. 12/315 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12315.pdf>.
28. Ukraine: 2008 Article IV Consultation – Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/227 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08227.pdf>.
29. Ukraine: 2013 Article IV Consultation and First Post-Program Monitoring-Staff Report; Press Release; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 14/145 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14145.pdf>.
30. Ukraine: Request for Stand-by Arrangement – Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion, and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/384 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08384.pdf>.
31. Ukraine: Request for Stand-By Arrangement – Staff Report; Staff Supplement; and Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 04/129 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17378.0>.

Отримано: 02.03.2015 р.

Прорецензовано: 11.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Карлін М. І. Місцеві платежі в системі публічних фінансів України / М. І. Карлін // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 108–112.

УДК 336.22

JEL-класифікація: H71

**Карлін Микола Іванович,**

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та оподаткування,  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

## МІСЦЕВІ ПЛАТЕЖІ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

*У статті дається визначення публічних фінансів України, розкривається зміст і структура місцевих платежів, вказуються шляхи їх удосконалення з урахуванням досвіду зарубіжних країн. Також звертається увага на нові можливості місцевих органів влади щодо залучення інвестицій в окремі регіони України, що дозволить збільшити місцеві платежі до відповідних бюджетів.*

**Ключові слова:** публічні фінанси, місцеві платежі, добровільно-примусові внески громадян на утримання місцевих закладів освіти та охорони здоров'я, добровільні внески громадян України на проведення антитерористичної операції, Україна, Польща, США, Мексика, Росія, Волинь.

**Карлин Николай Иванович,**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и налогообложения,  
Восточноукраинский национальный университет имени Леси Украинки*

## МЕСТНЫЕ ПЛАТЕЖИ В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ УКРАИНЫ

*В статье дается определение публичных финансов Украины, раскрывается содержание и структура местных платежей, указываются пути их совершенствования с учетом опыта зарубежных стран. Также обращается внимание на новые возможности местных органов власти по привлечению инвестиций в отдельные регионы Украины, что позволит увеличить местные платежи в соответствующие бюджеты.*

**Ключевые слова:** публичные финансы, местные платежи, добровольно-принудительные взносы граждан на содержание местных учреждений образования и здравоохранения, добровольные взносы граждан Украины на проведение антитерористической операции, Украина, Польша, США, Мексика, Россия, Волинь.

**Mykola Karlin,**

*Doctor of Economics, Professor, The Head of the Department of finance  
and taxation Lesya Ukrainka Eastern European National University*

## THE LOCAL PAYMENTS IN THE SYSTEM OF THE PUBLIC FINANCE OF UKRAINE

*The article gives the definition of the public finance of Ukraine, determines the essence and the structure of the local payments, and indicates the ways of its improving taking into account the experience of foreign countries. The attention is drawn to the new possibility of local governments to attract investments in some regions of Ukraine, which will increase payments to the relevant local budgets.*

**Key words:** public finance, local payments, voluntary-compulsory contributions of local communities residents to the development of local education and health care, contributions of the citizens to conduct counterterrorist operation, Ukraine, Poland, the USA, Mexico, Russia, Volyn Region.

**Постановка проблеми.** В умовах кризового стану публічних фінансів України в 2015 році та значних державних витрат на антитерористичну операцію (далі – АТО), не тільки державний, а й місцеві бюджети відчувають суттєву нестачу коштів на виконання своїх функцій. Це змушує теоретиків і практиків шукати додаткові джерела наповнення як державного, так і місцевих бюджетів. Для цього, на наш погляд, треба реформувати не тільки структуру публічних фінансів, але й існуючу структуру місцевих податків і зборів, сформувавши на їх базі нову (розширену) структуру місцевих платежів. Окрім того, важливо підвищити прозорість використання публічних фінансів на всіх рівнях, у тому числі на місцевому.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різні аспекти визначення структури публічних фінансів і визначення ролі в них місцевих платежів були розкриті в своїх працях такими українськими вченими, як: О. Василик, М. Долішній, І. Вахович, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, М. Козоріз, І. Луніна, І. Лютий, Ю. Пасічник, О. Попова, С. Слухай, А. Соколовська, О. Сунцова, І. Сторонянська, Л. Тарангул, В. Тропіна, В. Федосов Н., Фролова та іншими. Разом із тим, до сьогодні не з'ясована суть публічних фінансів, а також не сформована оптимальна система місцевих платежів в Україні, що нега-

тивно впливає на публічні фінанси в цілому, породжуючи, в тому числі, відцентрові тенденції в Україні.

**Мета і завдання дослідження.** Метою нашої статті є обґрунтування нової структури місцевих платежів в Україні, та їх місця в системі публічних фінансів нашої країни. Завданнями роботи є крім усього іншого, виявлення нових форм місцевих платежів, які застосовуються в розвинутих країнах і могли б бути використані в Україні. Важливо також знайти оптимальний механізм перерозподілу загальнодержавних податків між центром і регіонами, щоб зупинити відцентрові тенденції в Україні, які надмірно загострилися в 2014–2015 рр.

**Виклад основного матеріалу.** Складність визначення структури місцевих платежів в Україні полягає в тому, що у фінансовій науці поки не до кінця з'ясовані такі поняття, як «публічні фінанси» та «публічні фінанси України». На нашу думку, публічні (суспільні) фінанси охоплюють державні та місцеві фінанси, оскільки і перші й другі використовуються для задоволення публічних потреб (чи на рівні держави, чи на рівні окремих територіальних громад) [1, с. 39]. Відповідно, механізм використання державних фінансів повинен регулюватися державними органами, а місцевих фінансів – спільно органами місцевої влади та органами місцевого самоврядування [2, с. 53].

Про структуру публічних фінансів в Україні можна довідатися із Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» (№183 – VIII), який був ухвалений Верховною радою України 11.02.2015 р. Відповідно до цього закону до публічних коштів належать: кошти Державного бюджету України та місцевих бюджетів, кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії, кошти Нацбанку та інших держбанків, державних цільових коштів, Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а також кошти суб'єктів господарювання державної та комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності.

На наш погляд, у цьому Законі України не розмежовані поняття «публічні кошти» і «публічні фінанси», хоча за структурою публічні кошти в такій інтерпретації і є публічними фінансами.

За даними дослідників, в останні роки зменшується частка власних доходів місцевих бюджетів, що робить усе більше дотаційними і залежними від центру. За розрахунками експертів в 2003-2013 рр. в Україні частка власних доходів місцевих бюджетів зменшилася з 11 до 8,6%, що вимагає нових підходів до їх формування [3, с.18].

У ході становлення вчення про місцеві податки та збори (які в сумі і складають, на наш погляд, місцеві платежі), до уваги практично завжди бралися потреби тієї чи іншої територіальної громади. Це, ми вважаємо, є одним із головних підходів до реформування системи місцевих платежів громади в сучасних умовах.

Другим підходом під час реформування системи місцевих платежів повинно бути врахування рівня платоспроможності територіальних громад, оскільки в Україні більше половини бюджетів місцевих громад є високо дотаційними.

У більшості територіальних громад України Волині із кількістю жителів до 500 осіб не утворено виконавчих органів відповідних сільських рад, немає бюджетних установ, комунальних підприємств тощо. Можливості реалізації самоврядування у таких громадах обмежені.

На Волині з 408 сільських, селищних рад і міст районного значення у 2015 р. кошти для утримання апаратів місцевих рад у повному обсязі були передбачені тільки у 245-ти. Найбільше таких рад у Ковельському, Маневицькому та Ратнівському районах.

Більшість сільських громад дотаційні, і лише 5% їх можна вважати самодостатніми, як зазначив голова Всеукраїнської асоціації сільських і селищних рад М.Фурсенко у 2014 р. [4]. Вкрай обмеживши компетенцію сільських рад щодо розпорядження локальними ресурсами, зокрема землями – лише в межах населеного пункту, та джерелами наповнення сільського бюджету, іншого стану справ чекати не доводиться.

Третім підходом до реформування системи місцевих платежів в Україні повинна стати незалежність місцевих громад у запровадженні певних місцевих платежів (передусім податку на нерухомість). У цьому плані заслуговує на увагу досвід США [5, с. 43–44], де місцеві органи самоврядування під час визначення податку на нерухомість насамперед беруть до уваги місцеві потреби та місцеві можливості.

Доходи американського міста можуть збільшуватися, якщо місцеве населення вважатиме за необхідне збільшити податок на нерухомість, щоб реалізувати конкретний проект.

Також слід звернути увагу на те, що в США однаково ставляться до своїх та іноземних громадян чи компаній, які бажають реалізувати інвестиційний проект. І все вирішується на місцевому рівні. І саме місцева громада, у цьому випадку – рада міста, дає згоду на реалізацію інвестиційного проекту, купівлю інвестором фабрики чи заводу.

Новими підходами до побудови комплексної системи місцевих платежів повинні стати їх стабільність і самостійність введення місцевими громадами, чого поки не вдається досягнути в Україні оскільки рівень централізації бюджетних доходів зріс у 2015 р. до 82%, а необхідним є рівень 50% на 50%.

Досвід багатьох країн ЄС, членом якого хоче стати й Україна, показує, що місцеві громади самостійно вирішують багато фінансових питань, у тому числі й які нові місцеві платежі запроваджувати. Це дозволяє їм краще задовольняти потреби жителів конкретних місцевих громад. У цьому плані заслуговує

на увагу досвід Польщі, однієї з найбільш розвинутих країн із нових країн-членів ЄС, у якій системно підійшли до формування місцевих платежів [6, с. 108-109], насамперед до податку на нерухомість. Цей податок у майбутньому повинен стати основним місцевим платежем в Україні.

Податок на нерухомість у Польщі підпадає під дію Акта про місцеві податки та збори. Законодавча основа оцінка суми податку також включає резолюції ради гміни. Податок на нерухомість зобов'язані сплачувати: фізичні, юридичні особи та підприємства без статусу юридичної особи. Він із 2005 р. дає до 40% надходжень до місцевих бюджетів Польщі.

Під час реформування системи місцевого оподаткування в Україні в нагоді може стати й досвід Угорщини [6, с. 108–109].

Місцеві податки в Угорщині визначаються місцевими органами самоврядування з урахуванням встановлених законодавством лімітів. Досвід показує, що більшість населених пунктів користується промисловим податком, інші податки стягуються відносно рідко.

Із податків майнового типу в Угорщині підприємці обкладаються податком із споруд і податком із будівельних ділянок. Основа визначення податку із споруд – корисна площа будівлі або її оборотна вартість, розмір податку – 900 Фт/м<sup>2</sup> або 1,5% оборотної вартості. Податок з будівельної ділянки визначається за нормою 200 Фт/м<sup>2</sup> або 1,5% оборотної вартості.

Відповідно до Податкового кодексу України (розділ XII), до місцевих податків тепер відносяться два: 1) податок на нерухоме майно; 2) єдиний податок та три збори: 1) збір за місяць для паркування транспортних засобів; 2) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; 3) туристичний збір [7, с. 475]. Перші три податки з 1.01.2011 р. є обов'язковими для впровадження всіма місцевими радами. Рішення про запровадження двох зборів (за місяць для паркування транспортних засобів і туристичного збору) приймається місцевою радою самостійно. У той же час будь-які інші види місцевих податків і зборів в Україні заборонено запроваджувати, що, на наш погляд, суперечить принципу самостійності територіальних громад.

В умовах неочікуваної війни Росії проти України важливим місцевим податком (збором) повинен стати податок (збір) з ігор. Після відміни цього податку місцеві органи влади стали втрачати, за оцінками експертів, до 1,5 мільярда гривень у рік. Тому було б доцільним повернути цей податок у доходи місцевих бюджетів, використавши досвід Польщі з цього питання, де держава дозволяє ігровій бізнес, одночасно жорстко контролюючи його. За досвідом Китаю і Росії в Україні було б доцільним створити зони грального бізнесу, насамперед у прикордонних містах (Ковель, Ужгород, Львів), а також на популярних курортах (Одеса, Маріуполь, Шацькі озера).

Про нестабільність системи місцевих платежів в Україні свідчать і нові зміни в податковому законодавстві, які вступили в дію з 1.01.2015 р. (відповідно до Закону України «Про внесення змін у Податковий кодекс та деякі закони України» (відносно податкової реформи)). Згідно із цим законом змінюється оподаткування нерухомості: тепер не обкладаються таким податком квартири площею тільки до 60 кв. і будинки до 120 кв. м. (раніше це площа була більшою). Крім того, вводиться акцизний податок з роздрібного продажу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів і палива в розмірі 5% від реалізацій, який буде зараховуватися до місцевих бюджетів. Поряд із позитивами, вказані зміни викликають і багато питань, особливо щодо податку на нерухомість, який посилить податковий тиск, насамперед на середній клас.

Аналіз досвіду використання місцевих платежів у країнах ЄС та в Україні в останні роки говорить про необхідність доповнення системи цих платежів в Україні новими платежами. На наш погляд, до них слід віднести наступні: доходи від самооподаткування жителів окремих громад; доходи від меценатства; доходи від спонсорства; одинвідсотковий прибутковий податок на користь соціальних закладів окремої територіальної громади (в тому числі церков); добровільно-примусові внески жителів громад на розвиток місцевої освіти; внески для проведення АТО (насамперед на фінансування батальйонів територіальної оборони та учасників добровільних батальйонів, які є вихідцями з тієї чи іншої територіальної громади), а також відрядження від загальнодержавних податків, які йдуть до місцевих бюджетів.

В останні роки, враховуючи нестачу коштів на розвиток місцевих громад, жителі окремих із них починають запроваджувати самооподаткування доходів фізичних і юридичних осіб. На сходах жителів невеликих сіл і селищ вирішуються питання про частковий ремонт доріг, водогонів, каналізації, бюджетних установ, розташованих на цій території, будівництва та утримання церков. Важливо про стимулювати таку ініціативу співфінансуванням із боку місцевих органів влади та самоуправління. Вкрай необхідно до цього залучити кошти заробітчанами, як це робиться в Мексиці [5, с. 164–165].

Якщо більшість мексиканських асоціацій, створених до 1984 року, спрямовували на батьківщину до 5 тис. дол. на рік, то майже 20% асоціацій, створених після 1995 року, надсилають до рідного населеного пункту понад 40 тис. дол.

Існує три варіанти розміщення грошових ресурсів асоціацій. Перший варіант – один із головних членів асоціації сам їде до рідного міста і розміщує грошові ресурси. Другий – асоціація розміщує кошти у відділенні місцевого банку в рідному місті. Третій варіант – партнерство з урядовими організаціями або

неприбутковими установами на батьківщині: кошти розміщуються на певному рахунку в банку, який відкривається муніципалітетом штату для подальшого фінансування нагальних проблем.

У всіх трьох випадках розміщення коштів базується на попередній оцінці вартості проекту, яку надають представники асоціацій у рідному місті; переважно ними є цілі сім'ї, родичі яких емігрували і є членами АВРМ. У більшості випадків представники асоціацій на батьківщині складають звіти щодо цільового використання грошей.

Новим елементом системи місцевих платежів в Україні повинні стати доходи від меценатства, які можуть насамперед покращити фінансовий стан частини бюджетних установ місцевого рівня. Аналіз досвіду меценатства у дореволюційній Росії показує, що багатьох меценатів влаштували такі форми подяки від держави та місцевих органів самоврядування, як: медалі, ордени, дошки пошани меценатів в освітніх закладах, у лікарнях, релігійних закладах тощо.

До нових елементів системи місцевих платежів в Україні доцільно включити і кошти від спонсорства, оскільки спонсорам вигідно вкладати кошти в розвиток насамперед місцевої соціальної інфраструктури, яка належним чином може вплинути на стан робочої сили тих регіонів, де розташовані підприємства спонсорів. Тому важливо розвивати і стимулювати корпоративно-соціальне партнерство й на рівні місцевих громад, насамперед за допомогою податкових пільг, щодо місцевих податків і зборів, податку на нерухомість (нерухоме майно).

За роки незалежності в Україні склалася система добровільно-примусових внесків жителів місцевих громад на користь місцевої освіти (дитячих ясел, садків, шкіл) та закладів охорони здоров'я (фельдшерсько – акушерських пунктів, поліклінік, лікарень місцевого рівня), які ми розглядаємо як новий місцевий платіж. Важливо унормувати ці платежі та запровадити механізм їх добровільної сплати. Для цього необхідно зробити максимально доступною інформацію про формування та використання таких коштів, насамперед через Інтернет, оскільки у масштабах України їх суми сягають мільярдів гривень. Наші опитування жителів Волинської області показали, що у містах обласного підпорядкування вони сягають: у школах від 40 до 50 грн на місяць на школяра, а в лікарняних закладах – від 5 до 100 грн на хворого в місяць.

Військові дії на Донбасі призвели до появи й такої нової форми місцевих платежів, як допомога воякам АТО, насамперед, добровольцям і мобілізованим із конкретних місцевих громад. Виявилось, що громадяни і юридичні особи згодні надавати допомогу на добровільній основі і в різних формах передусім своїм рідним, знайомим, землякам, які воюють у зоні АТО, або отримали там поранення. Причиною цього є, крім усього іншого, можливість жорсткого контролю за наданими коштами з боку волонтерів – земляків. Важливо простимулювати цю тенденцію у відповідних законодавчих документах. Поки ж на цю тенденцію неналежно звертається увага новою владою України, хоча невелика частина волонтерів уже залучена до розподілу ресурсів Міністерства оборони України.

Дуже складною проблемою є визначення частки загальнодержавних податків, яку доцільно закріпити за місцевими бюджетами (особливо це стосується ПДВ, що майже не обговорюється в українській економічній науці). На наш погляд, ця частка повинна бути пропорційною до суми відповідного загальнодержавного податку, зібраного на території такої громади. Щодо ПДВ, то його доцільно було «прив'язати» до частки населення окремого регіону в населенні всієї України, оскільки за рахунок ПДВ фінансуються основні витрати бюджету країни.

Розподіл податку на прибуток підприємств треба здійснювати за принципом 50% на 50%: половина повинна залишатися в регіонах, а друга частина має направлятися до Державного бюджету України. Але при цьому 50% належних регіону дотацій, субвенцій і субсидій повинно фінансуватися за рахунок регіонального бюджету. Це дозволить оптимізувати механізм надання і використання міжбюджетних трансфертів у регіонах і зменшити відцентрові тенденції в Україні [8, с. 123]. Вказаний підхід може стати основою повернення окупованої частини Донбасу в склад України та виконання Мінських угод.

Важливо також увести податок на нерухомість за мінімально можливими ставками (але на її вартість, а не на загальну площу, як це зроблено в Податковому Кодексі України), поступово підвищуючи його протягом тривалого періоду часу. Головне сьогодні – не отримання значних надходжень до місцевих бюджетів від податку на нерухомість, як про це наголошується у багатьох публікаціях, а встановлення реальних власників цієї нерухомості, щоб частина з них (хто володіє значною нерухомістю) не отримувала ті чи інші соціальні пільги, що веде до недотримання принципу соціальної справедливості.

Важливою умовою боротьби з несплатою податків як до державного, так і до місцевого бюджету, повинно стати посилення відповідальності за виведення коштів в офшори, насамперед у такі, як: Беліз, Британські Віргінські острови, Панама тощо.

Офіційно в Україні сьогодні визнано 37 офшорних зон, хоча планувалося внести в новий список Кабінету Міністрів близько 70 таких зон [9, с. 16]. При цьому донедавна 90% різних потоків капіталу так чи інакше проходило через Республіку Кіпр, що до цього переліку не входить. За підрахунками експертів, з огляду на прями інвестиції з України в офшорні зони і придбання товарів через них тільки у 2011 р. через

такі центри пройшло 44 млрд дол. США. Однією з форм боротьби з цим явищем могла б стати заборона державним службовцям відкривати рахунки у банках за кордоном.

**Висновки.** Публічні (суспільні) фінанси України включають державні й місцеві фінанси, оскільки вони спільно використовуються громадянами як на місцевому чи державному рівні. В Україні важливо розширити права територіальних громад у встановленні й використанні місцевих платежів.

Структура місцевих платежів в Україні в сучасних умовах повинна включати наступні складові: 1) місцеві податки, у тому числі відрахування від загальнодержавних податків, які йдуть до місцевих бюджетів і які збираються на території відповідної громади, а також податок від ігор; 2) місцеві збори; 3) інші місцеві платежі. До останніх слід віднести такі: доходи від самооподаткування жителів окремих громад; доходи від меценатів; доходи від спонсорства; добровільно-примусові внески жителів громад на розвиток місцевої освіти та охорони здоров'я (за умови перетворення їх на справді добровільні); добровільні внески громадян і юридичних осіб на проведення АТО.

Аналіз досвіду реформування системи місцевих платежів у постсоціалістичних країнах – членах ЄС дозволяє стверджувати, що для України в цьому питанні найбільш підходить досвід Польщі, в якій до системи місцевих платежів включають, окрім класичних місцевих податків і зборів, й частину від загальнодержавних податків.

### Література:

1. Карлін М. І. Суспільні фінанси України. За ред. М. І. Карліна. – Луцьк РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. – 260 с.
2. Карлін М. І. Проблеми розвитку фінансової системи України та шляхи їх вирішення : монографія / М. І. Карлін, Ю. В. Шулик, А.В. Кулай та [ін.]; За ред. д-ра екон, наук, проф. М. І. Карліна. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 364 с.
3. Волохова І. С. Місцеві фінанси України в умовах децентралізації / І. С. Волохова // Автореф. дис. д.е.н. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 37 с.
4. Попова О. Реформуємо місцеве самоврядування / О. Попова // Дзеркало тижня: – 2015.- 7 лютого. – С. 4.
5. Карлін М. І. Фінансові системи країн Америки: Навч. посібник / М. І. Карлін. – Тернопіль : Богдан, 2011. – 496 с.
6. Карлін М. І. Фінансові системи країн Центрально-Східної Європи: Навчальний посібник / М. І. Карлін, І. О. Балак. – Луцьк : Надтир'я, 2012. – 500 с.
7. Бюджетна система: Підручник / за наук ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбов. літератури; Тернопіль: Екон. думка, 2012. – 871 с.
8. Карлін М. І. Критерії та напрями удосконалення розподілу податкових доходів між регіонами країни / М. І. Карлін // Регіональна економіка. – 2014. – №2. – С. 116-124.
9. Карлін М. І. Світові офшорні центри: Навчальний посібник // М. І. Карлін. – К. : Кондор-Видавництво, 2015. – 424 с.



Отримано: 16.03.2015 р.

Прорецензовано: 23.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Кнейслер О. В. Теоретико-прагматичні підходи до визначення фінансових потоків / О. В. Кнейслер, Л. З. Шупа // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 113–118.

УДК 336.6

JEL-класифікація: G39

**Кнейслер Ольга Володимирівна,**

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування  
Тернопільського національного економічного університету*

**Шупа Леся Зіновіївна,**

*аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування  
Тернопільського національного економічного університету*

**ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ**

*У статті систематизовано основні теоретико-прагматичні підходи до трактування фінансових потоків, проведено їх критичний аналіз, визначено переваги та недоліки. З'ясовано характерні особливості фінансових потоків у грошовому кругообігу, виокремлено їх за певними ознаками серед інших економічних понять: грошових потоків, економічних ресурсів, матеріальних потоків, інформаційних потоків, фінансових ресурсів. На основі узагальнення різних підходів до трактування фінансових потоків запропоновано їх авторське визначення.*

**Ключові слова:** фінансові потоки, грошові потоки, грошові кошти, фінансові ресурси, фінансові послуги, економічна природа, фінансова стійкість.

**Кнейслер Ольга Владимировна,**

*доктор экономических наук, профессор кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования  
Тернопольского национального экономического университета*

**Шупа Леся Зиновьевна,**

*аспирант кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования  
Тернопольского национального экономического университета*

**ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ**

*В статье систематизированы основные теоретико-прагматические подходы к трактовке финансовых потоков, проведен их критический анализ, определены преимущества и недостатки. Выявлены характерные особенности финансовых потоков в денежном круговороте, выделено их по определенным признакам среди других экономических понятий: денежных потоков, экономических ресурсов, материальных потоков, информационных потоков, финансовых ресурсов. На основании обобщения разных подходов к трактовке финансовых потоков предложено их авторское определение.*

**Ключевые слова:** финансовые потоки, денежные потоки, денежные ресурсы, финансовые ресурсы, финансовые услуги, экономическая природа, финансовая устойчивость.

**Olga Kneysler,**

*Doctor of Economics, Professor of Finance of Entrepreneurial Subjects and Insurance department,  
Ternopil National Economic University*

**Lesia Shupa,**

*Aspirant of Finance of Entrepreneurial Subjects and Insurance department, Ternopil National Economic University,*

**THEORETIC-PRAGMATIC APPROACHES TO THE DEFINITION OF FINANCIAL FLOWS**

*The basic theoretical and pragmatic approaches to the interpretation of financial flows are systemized in the article. The characteristic features of the financial flows in money circulation are defined and the definition of financial flows is suggested.*

**Keywords:** financial flows, cash flows, financial resources, financial services.

**Постановка проблеми.** В умовах транзитивної економіки України зростаюча потреба в забезпеченні платоспроможності та фінансової стійкості всіх суб'єктів ринку спонукає до пошуку дієвих механізмів мобілізації ресурсів, прийняття управлінських рішень щодо ефективного їх вкладення у реальні та фінансові активи з метою досягнення основної мети фінансового менеджменту – задоволення інтересів і досягнення добробуту власників. У контексті руху грошових коштів між учасниками фінансових взаємовідносин відбувається процес створення і використання грошових нагромаджень, які набувають

форми фінансових ресурсів і визначають матеріально-речовий зміст функціонування фінансів суб'єктів господарювання. Із трансформацією частини грошових потоків у фінансові ресурси починається вплив фінансів на забезпечення високого рівня національного відтворювального процесу та прискорення соціально-економічного розвитку держави. З огляду на сказане актуальності набуває детальне дослідження економічної природи фінансових потоків, визначення їх місця у грошовому кругообігу з метою формування ефективної системи управління ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам трактування фінансових потоків приділяється дедалі більша увага. Зокрема, дослідженню економічного змісту фінансових потоків присвятили наукові доробки Г. Азаренкова [1]; Ю. Любимцев, В. Дудкін [19]; О. Майборода [20]; Н. Небаба [22]; Ю. Плущевська, Л. Старікова [25] та інші.

Враховуючи напрацювання науковців, зазначимо, що в економічній літературі відсутнє єдине загальноприйняте визначення цього поняття, з'ясування їх складових, джерел формування, моделей функціонування, а натомість, серед науковців ведуться дискусії з цього приводу. Це пояснюється неоднозначністю підходів до розуміння їх сутності, ототожненням з іншими економічними поняттями, що негативно впливає на формування механізму управління ними. Відтак подальшого дослідження потребують наукові підходи до з'ясування сутності фінансових потоків, їх місця у грошовому кругообігу.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є систематизація основних підходів учених-економістів до трактування сутності фінансових потоків, з'ясування їх економічної природи та місця у грошовому кругообігу.

**Виклад основного матеріалу.** Серед науковців характерні розбіжності у виокремленні основних підходів до трактування «фінансових потоків». Так, одна плеяда учених акцентує увагу на трьох підходах до визначення фінансових потоків, зокрема: 1) як складової логістичної системи; 2) ототожнюючи їх з грошовим потоком; 3) виокремлюючи їх як специфічні грошові потоки [11, с. 202-203; 22, с. 42]. Водночас О. Бондаренко розглядає сутність фінансових потоків за такими трьома сучасними підходами: 1) фінансові потоки у логістичній системі; 2) фінансові потоки в системі фінансового управління суб'єктом господарювання; 3) фінансові потоки у макро- та мікроекономічному середовищі [3, с. 242]. При цьому О. Майборода систематизує визначення фінансових потоків за такими підходами: за першого, фінансовий потік дорівнює грошовому потоку, за другого – фінансовий потік функціонує тільки на макрорівні, за третього – на макрорівні [20]. Усі наведені вище підходи тісно переплітаються, мають багато спільного та певні відмінності. Зупинимось детальніше на їхній характеристиці.

Розглядаючи визначення фінансових потоків у контексті логістичної діяльності, автори досліджують усі види фінансових ресурсів у взаємозв'язку з матеріальними та інформаційними потоками. Так, М. Ваховська стверджує, що «фінансові потоки – це спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний із рухом матеріального, інформаційного та інших ресурсних потоків як у межах логістичної системи, так і поза нею» [5, с. 25]. Аналогічним є розуміння сутності фінансових потоків у В. Концевої і С. Костенко [14, с. 57]. К. Мельникова визначає фінансовий потік у межах логістичної системи як направлений рух грошових коштів або ресурсів у логістичних системах і між ними, необхідний для забезпечення матеріальних та інформаційних потоків [21, с. 34].

Враховуючи різноманітні трактування фінансових потоків, І. Гуменюк пропонує таке визначення: «фінансові потоки – це безперервний рух фінансових ресурсів і грошових фондів у процесі їх утворення, розподілу та використання, які пов'язані з матеріальними, трудовими та інформаційними потоками для формування основного й оборотного капіталу та забезпечення безперебійності й ефективності діяльності на макро- та мікроекономічному рівні» [8, с. 112]. Така позиція автора розкриває сутність фінансових потоків у логістичній системі як на макро-, так і мікроекономічному рівнях. При цьому Ю. Ланкова, Я. Задорожна зазначають, що логістика виділяє два підходи до вивчення фінансового потоку: 1) фінансовий потік – це будь-яке переміщення фінансових коштів у мікроекономічному або мікроекономічному середовищі; 2) рух фінансових коштів тільки в логістичних системах або між ними [17, с. 179-180].

На нашу думку, такий підхід до визначення фінансових потоків, окрім переваги щодо врахування всіх видів фінансових ресурсів на рівні підприємства, має певні недоліки. Зокрема, фінансові потоки розглядаються виключно у взаємозв'язку з товарними, інформаційними потоками, забезпечуючи рух матеріальних потоків з використанням найбільш ефективних джерел фінансового забезпечення. Однак фінансові ресурси слугують джерелом формування матеріальних і фінансових активів суб'єкта господарювання. Крім того фінансові потоки функціонують не лише у сфері виробництва з наявним матеріальним потоком, але й у сфері послуг, де об'єктом купівлі-продажу може бути специфічний товар – фінансова послуга. А такі фінансові потоки в рамках лінгвістики не вивчаються.

За лінгвістичним підходом не прослідковується чітке розмежування між фінансовими і грошовими потоками, а практично відбувається їх ототожнення. Дотримуючись такої позиції, М. Румянцев у схемі руху логістичних потоків поряд із матеріальними, інформаційними потоками відображає грошовий потік [26, с. 37].

Підтвердженням сказаного вище є визначення грошового потоку, наведеного Ю. Любимцевим і В. Дудкіним, як «акту обміну еквівалентами, вираженими у товарній (у продавця) і в грошовій (у покупця) формі». При цьому автори акцентують увагу на еквівалентності товарного і грошового потоку. Тоді як «фінансовий потік», на їх думку, не є еквівалентним, оскільки вихідна грошова сума поверненню не підлягає [19, с. 39]. Аналогічну точку зору поділяє З. Луцишин і для прикладу таких фінансових потоків наводить «податки з фізичних осіб, які за своєю економічною природою не відшкодовують і не компенсують джерела свого виникнення, і не знаходяться в причинному зв'язку з трансфертними платежами держави» [18, с. 139].

На наш погляд, така позиція є суперечливою і притаманною для функціонування фінансових потоків у сфері державних фінансів. Підтвердженням цьому можуть бути приклади фінансових потоків, які формуються в системі соціального забезпечення, страхового захисту.

Безумовно, для цих фінансових потоків також характерний безеквівалентний обмін, проте джерела формування фінансових ресурсів (вхідні грошові потоки) та напрямки їх використання (вихідні потоки) тісно пов'язані між собою у контексті міжчасового перерозподілу.

За другим підходом фінансові потоки розглядаються як об'єкт управління у фінансовому менеджменті або фінансового управління суб'єктом господарювання. Відповідно, фінансові потоки ототожнюються з грошовими потоками (потоками грошових коштів, платежами). Так, А. Риндін і Г. Шамаєв визначають фінансові потоки як «документально оформлені потоки засобів платежів» [23, с. 13]. Це визначення розкриває сутність грошового потоку, при цьому лише в частині вихідних потоків. Оскільки акцентовано увагу на документальному оформленні платежів, то йдеться про рух коштів із певних рахунків. Подібним є визначення фінансових потоків у С. Росса, який під цим поняттям розуміє «різницю між сумою грошових коштів, які надійшли та перераховані з розрахункового рахунку» [24]. В усіх випадках автори говорять про грошові потоки, ототожнюючи їх із фінансовими, оскільки, з одного боку, грошовий потік прирівнюється до залишку грошових коштів, в іншому – під ним розуміють рух грошових коштів. Відповідно, С. Каламбет та А. Якімова визначають грошовий потік як розподілений у часі приплив і відплив платежів підприємства, тобто рух за рахунками грошових коштів підприємства [12, с. 7]. Такий підхід до з'ясування сутності грошового потоку, на їх думку, є виправданим, оскільки грошові кошти підприємства обліковуються на синтетичних рахунках, де за дебетом відображається надходження коштів, а за кредитом їх витрачання. Виключенням є операція, за якою відбувається оприбуткування грошових коштів із каси на поточний рахунок, або навпаки.

О. Горбунов підкреслює, що «фінансовий потік – це потік витрат або доходів компанії протягом деякого проміжку часу» [7, с. 5]. Разом із цим А. Загородній і Г. Вознюк стверджують, що «фінансовий потік – це сума всіх грошових надходжень і виплат підприємства і компанії за певний період» [9, с. 341]. Однак, потік витрат і доходів, грошові надходження і виплати на підприємстві формують вхідні і вихідні грошові потоки.

В. Бочаров подає визначення фінансового (грошового) потоку як параметру, який відображає «результат руху коштів підприємства за визначений період часу» [4, с. 88]. Результат руху коштів у вигляді різниці між надходженням і вибуттям грошових коштів характеризується показником «чистий грошовий потік», що не розкриває змісту поняття фінансових потоків.

Підбиваючи підсумки за наведеним вище підходом, зазначимо, що за такого розуміння фінансових потоків, їх ототожнення з грошовими потоками, зникає відмінність між грошовими та фінансовими ресурсами, а це суперечить економічній природі останніх.

Відтак, в основу третього підходу покладено фінансові ресурси та капітал як джерела формування фінансових потоків, що дають змогу виокремити останні як «специфічні» грошові. При цьому зазначимо, що одні науковці досліджують поняття «фінансові потоки» на макро- і мікроекономічному рівнях, інші – у сфері державних фінансів і на рівні фінансових ринків, на прикладі різних суб'єктів господарювання й окремих видів діяльності.

Так, Ю. Плущевська, Л. Старікова під фінансовими потоками розуміють «зміни фінансових активів і зобов'язань секторів економіки за період здійснення фінансових операцій» [25, с. 117]. Автори розглядають природу фінансових потоків у процесі кругообігу капіталу, узагальнюючи їх сутність на рівні всіх секторів економіки. Однак, таке визначення не розкриває повністю сутність фінансових потоків, адже, по-перше, фінансові потоки у різних секторах економіки різняться певними особливостями, по-друге, не зрозуміло, чому змінюються лише фінансові активи і передбачено здійснення фінансових операцій, оскільки фінансові потоки обслуговують усі види діяльності.

Загальне макроекономічне визначення фінансових потоків наводить у своїх дослідженнях Н. Небаба, стверджуючи, що «фінансові потоки – це цілеспрямований рух економічних ресурсів у рамках фінансової системи з метою забезпечення безперервного функціонування та розвитку економіки» [22, с. 44]. Проте у подальшому не пояснює сутність економічних ресурсів фінансової системи, не відомо, що автор

має на увазі під цілеспрямованим їх рухом і як цей рух впливає на безперервність функціонування всієї економіки.

На думку З. Боді, Р. Мертон та Р. Хігінса «фінансові потоки» формуються під час переміщення фінансових ресурсів від одних економічних суб'єктів (із надлишком фінансових коштів) до інших (із дефіцитом) через фінансові ринки або фінансових посередників [2, с. 62-63; 28, с. 312]. За такого розуміння поняття фінансових потоків фінансові ресурси розглядаються з позиції «працюючих» грошей, а також у контексті перерозподільчих відносин через систему ринку фінансових послуг і через систему фінансового посередництва [27, с. 55].

Така ж думка щодо розуміння поняття фінансових потоків простежується у дослідженнях М. Крейніної [16]. При цьому, автор поділяє ще іншу позицію, трактуючи фінансові потоки як «напрямки використання фінансових ресурсів». Проте фінансові потоки охоплюють рух фінансових ресурсів не тільки за напрямками використання, але й за джерелами їх формування.

Доречно відзначити, що вітчизняні вчені та ряд сучасних дослідників зарубіжних країн подають визначення фінансових потоків у цілому, охоплюючи одночасно всі сфери економічних відносин. Фінансові потоки, що обслуговують економічні процеси на загальнодержавному рівні і рівні суб'єктів господарювання, різняться джерелами, формами, методами формування та напрямками руху. Тому, врахувавши особливості організації фінансів на макро- і мікрорівні, значна кількість науковців подають визначення фінансових потоків у контексті різних сфер фінансової системи. Така позиція дає можливість конкретизувати та уточнити економічний зміст фінансових потоків окремих суб'єктів економічних відносин.

На рівні суб'єкта господарювання трактує фінансові потоки В. Колеснікова, наголошуючи, що «фінансовий потік – це рух коштів у результаті фінансової діяльності підприємства (надходження коштів від розміщення акцій, випуску облігацій, вибуття коштів унаслідок викупу власних акцій, погашення облігацій, виплати дивідендів)» [13, с. 43]. На нашу думку таке визначення є досить обмеженим, оскільки не враховує рух фінансових ресурсів за іншими видами звичайної діяльності підприємства.

Комплексним є визначення фінансових потоків запропоноване Г. Азаренковою, як «...цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм і видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що здійснюються спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або без них (безеквівалентні фінансові потоки), але обов'язково з урахуванням фактора часу, та відображає ліквідність зазначених фінансових ресурсів» [1, с. 75]. Автор акцентує увагу на таких суттєвих характеристиках фінансового потоку, як його взаємозв'язок із фактором часу та особливостями формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для різних суб'єктів господарювання. Однак, не зрозуміло, як фінансові потоки, а вони називаються автором безеквівалентні, можуть функціонувати без грошових потоків, адже рух і зміну фінансових ресурсів визначають саме грошові потоки як джерела їх формування.

М. Корнеєв, досліджуючи різновиди фінансових потоків окремих суб'єктів фінансового сектору, подає визначення фінансових потоків «як комплекс різнонаправлених фінансових ресурсів в межах їх надходження і вибуття (грошових коштів), розподілених у просторі та часі, для яких характерний цілеспрямований рух, унаслідок якого виникають відповідні відносини, зміна їх обсягів, форм, типів, видів» [15, с. 241]. При цьому, зважаючи на специфіку діяльності окремого суб'єкта фінансового сектору, характеризує два відносно самостійних фінансових потоків страховика: фінансовий потік, що забезпечує страховий захист (виокремлює страхову та інвестиційну діяльності) та потік, що пов'язаний із організацією страхової справи. На нашу думку, поза увагою автора залишилися такі фінансові потоки, які обслуговують фінансову діяльність, пов'язані з операціями із перестрахування.

Т. Гварліані та В. Балакірова розглядають специфіку фінансових потоків страхових компаній на макро- і мікроекономічному рівнях [6, с. 118]. На рівні фінансового ринку виокремлюють фінансовий потік від інвестиційної діяльності страховика, в самій компанії – фінансовий потік від фінансової діяльності. Відтак, грошові потоки страховика поділяють на операційний (поточний страховий), фінансовий та інвестиційний. На їх думку, фінансовий потік – це грошовий потік від фінансової діяльності страховика. Водночас формуються грошові потоки від страхової та інвестиційної діяльності. За такого підходу фінансовий потік є лише одним із грошових потоків страховика за основними видами його діяльності, що звужує розуміння сутності фінансових потоків і не розкриває повністю їх економічної природи.

Враховуючи вищезгадані визначення фінансових потоків, важливо відмітити особливості, за якими окремі вчені-економісти виділяють їх у грошовому кругообігу. Так, одні науковці до вказаних особливостей відносять: безеквівалентний обмін потоками грошових коштів і відсутність причинно-наслідкового зв'язку між вхідними і вихідними грошовими потоками.

Інші вчені в якості характерних особливостей фінансових потоків визначають сферу їх функціонування. При цьому, подані визначення різняться вхідними категоріями – джерелами формування фінансових потоків. В одних трактуваннях – це потоки грошових коштів, у інших – фінансові ресурси.

На нашу думку, визначальною особливістю фінансових потоків є джерело їх формування – фінансові ресурси. Створення та використання фінансових ресурсів, що передбачає одночасно їх рух, забезпечує функціонування фінансових потоків. Відповідно, трактування фінансових потоків як руху фінансових ресурсів у контексті їх використання за певними напрямками, на наш погляд, не розкриває повністю економічний зміст фінансових потоків. Функціонування фінансових потоків базується на системі вхідних і вихідних грошових потоків, які визначають джерела формування та напрямки використання фінансових ресурсів.

**Висновки.** Проведене вище дослідження економічної природи фінансових потоків дає змогу визначити їх поняття. На нашу думку, фінансові потоки – це впорядкований і систематизований рух фінансових ресурсів суб'єктів господарювання за усіма видами діяльності за певний період часу, який спрямований на досягнення ефективного господарювання. При цьому ефективне управління фінансовими потоками сприятиме забезпеченню платоспроможності і фінансової стійкості господарюючого суб'єкта, отриманню чистого прибутку, задоволенню інтересів власників, зміцненню конкурентних позицій на ринку, зростанню рентабельності й ділової активності, підвищенню репутації та рейтингів серед інших учасників ринкових відносин.

#### Література:

1. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
2. Боди З. Финансы: учебное пособие / З. Боди, Р. Мертон. – Перев. с англ. М.: Вильямс, 2000. – С. 62–63.
3. Бондаренко О. С. Обґрунтування наукових підходів до визначення фінансових потоків / О. С. Бондаренко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – № 1. – С. 241–248.
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.
5. Ваховська М. Ю. Логістичні потоки: визначення, особливості, параметри / М. Ю. Ваховська М. Ю. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 623. – С. 22–28.
6. Гварлиани Т. Е. Денежные потоки в страховании / Т. Е. Гварлиани, В. Ю. Балакирова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 323 с.
7. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками: Проект «сборка холдинга» – 3-е изд., доп. и перераб. / А. Р. Горбунов. – М.: Изд-во «Глобус», 2003. – 224 с.
8. Гуменюк І. М. Фінансові потоки агроформувань та управління ними / І. М. Гуменюк // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. Вип. 3/1. – С. 111–114.
9. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
10. Задорожная Я. Г. Экономическая природа и сущность финансовых потоков предприятий / Я. Г. Задорожная // Научно-технический сборник. – 2006. – № 73. – С. 176–180.
11. Івченко І. Ю. Побудова динамічної оптимізаційної моделі фінансових потоків підприємства / І. Ю. Івченко, К. М. В'язовська // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4 (9). – С. 202–208.
12. Каламбет С. В. Управління операційними грошовими потоками підприємства: [монографія] / С. В. Каламбет, А. М. Якімова. – Донецьк : Вид-во Дніпр. нац. університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна, 2009. – 122 с.
13. Колесникова В. М. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах реформування податкової системи: дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / В. М. Колесникова. – Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – 194 с.
14. Концева В. В. Фінансові потоки в логістичних системах / В. В. Концева, С. С. Костенко // Вісник Національного транспортного університету. – 2009. – № 19. – С. 56–58.
15. Корнєєв М. В. Фінансові потоки окремих суб'єктів ринку в умовах переходу до фінансової економіки / М. В. Корнєєв // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 240–248.
16. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина – 2-е изд-ие. – М. : «Дело и Сервис», 2001. – 400 с.
17. Ланкова Ю. В. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства / Ю. В. Ланкова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 25–27.
18. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації: [монографія] / З. Луцишин – К. : Видавничий центр «Друк». – 2002. – 320 с.
19. Любимцев Ю. Финансовые потоки как объект индикативного планирования и регулирования / Ю. Любимцев, В. Дудкин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 38–47.
20. Майборода О. В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О. В. Майборода. – Суми, УАБС НБУ, 2006. – 20 с.
21. Мельникова К. В. Фінансові потоки в логістичних системах / К. В. Мельникова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 84 с.
22. Небаба Н. О. Фінансові потоки: сутність, підходи до визначення / Н. О. Небаба // Вісник української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (31). – С. 42–45.
23. Организация финансового менеджмента на предприятии / А. Г. Рындин, Г. А. Шамаев. – М. : Русская Деловая Литература. – 1997. – 352 с.

24. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан // Пер. с англ. – М. : Лаборатория Базовых Знаний. – 2000. – 720 с.
25. Плущевская Ю. Исследование финансовых потоков в Российской экономике / Ю. Плущевская, Л. Старикова // Вопросы экономики. – 1997. – № 12. – С. 117–131.
26. Румянцев Н. В. Моделирование гибких производственно-логистических систем: [монография] / Н. В. Румянцев. – Донецк : ДонНУ, 2004. – 222 с.
27. Хавтур О. В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України: дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О. В. Хавтур. – Тернопіль, ТАНГ, 2004. – 209 с.
28. Higgins Robert C. Analysis for Financial Management with S&P bind-in card / Robert C. Higgins. – N.Y. : Finance market, 2011. – 869 с.

Отримано: 12.03.2015 р.

Прорецензовано: 23.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Коваленко Ю. М. Етапи інституційних трансформацій у банківській системі на теренах України / Ю. М. Коваленко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 119–124.

УДК 336.71 (477)

JEL-класифікація: G21

**Коваленко Юлія Михайлівна,**

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків  
Національного університету державної податкової служби України

## ЕТАПИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ

В Україні недостатньо уваги приділено функціонуванню депозитних корпорацій з урахуванням траєкторії попереднього розвитку. У статті виокремлено еволюційні етапи інституційних трансформацій у банківській системі на теренах України: 1) визначальний; 2) стартовий; 3) накопичення; 4) забезпечення та контроль; 5) модернізація та стійкість. Визначено проблеми процесу розвитку вітчизняних банківських установ і запропоновано напрями їх розв'язання у контексті сучасних реформ.

**Ключові слова:** банківська система, банки, банківська діяльність, інституційні трансформації.

**Коваленко Юлія Михайлівна,**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансовых рынков  
Национального университета государственной налоговой службы Украины

## ЭТАПЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ

В Украине недостаточно внимания уделено функционированию депозитных корпораций с учетом траектории предшествующего развития. В статье выделены эволюционные этапы институциональных трансформаций в банковской системе на территории Украины: 1) определяющий; 2) стартовый; 3) накопление; 4) обеспечение и контроль; 5) модернизация и устойчивость. Определены проблемы процесса развития отечественных банковских учреждений и предложены направления их решения в контексте современных реформ.

**Ключевые слова:** банковская система, банки, банковская деятельность, институциональные трансформации.

**Yulia Kovalenko,**

Doctor of economics, associate professor, professor of financial markets  
National University of the State Tax Service of Ukraine

## STAGES OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION IN THE BANKING SYSTEM IN UKRAINE

In Ukraine the lack of attention paid to the functioning of the depository corporations with the previous development trajectory. The article highlights the evolutionary stages of institutional transformations in the banking system in Ukraine: 1) defining; 2) starter; 3) accumulation; 4) assurance and control; 5) modernization and sustainability. Identified the problem of development of domestic banking institutions and directions of their solutions in the context of current reforms.

**Keywords:** banking system, banks, banking, institutional transformation.

**Постановка проблеми.** Інституційна організація банківської системи передбачає створення певних її елементів за існування взаємозв'язку між інституціями та організаціями. Її формування передбачає створення розгалуженої мережі банківських інститутів, які здійснюють ефективну інтермедіацію. Сучасний стан банківської системи України характеризується незавершеністю інституційних трансформацій, що гальмує її подальший розвиток і реалізацію стратегічних економічних програм. У цьому контексті економічні процеси залежать від траєкторії попереднього розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняних економічних дослідженнях проблеми розвитку банківської системи розглядаються з різних точок зору. Відповідно до фахової спеціалізації вагомий дослідницький внесок із питань становлення та розвитку депозитних фінансових інститутів мають Л. Алексєєнко, С. Аржевітін, Т. Васильєва, О. Вовчак, Н. Карчева, С. Козьменко, С. Леонов, І. Лютий, А. Мороз, В. Міщенко, С. Науменкова, В. Опарін, О. Петрук, Л. Примостка, М. Савлук, В. Федосов, І. Школьник та інші. Зі свого боку можемо зазначити, що Україна має ініціювати комплексну програму подальшого розвитку банківської системи на основі ретельно відібраних пріоритетів і широкого розповсюдження сучасних технологій, створити колективну зацікавленість щодо організації і розвитку влас-

них потужних фінансових інститутів та їх угруповань, що спроможні приймати участь у глобалізації економіки в якості суб'єктів, а не об'єктів цього процесу.

**Мета і завдання дослідження** полягають у виокремленні етапів інституційних трансформацій банківської системи на теренах України, виявленні проблем її функціонуванні, а також визначенні ключових пріоритетів подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Інституціоналізація банківської системи полягає у виникненні нових, запозиченні та видозміні існуючих інституцій, які беруть участь у банківській діяльності або сприяють її реалізації. У свою чергу, інституційні трансформації є процесом становлення та розвитку банківських інститутів, що впроваджують притаманні їм інституції у банківську діяльність; упорядкування цієї діяльності через правила фінансової поведінки за існування неформальних норм. Цей процес на теренах України включає перехідні інституційні стани (екстремні, граничні, парето-ефективні та комбіновані) та етапи, зокрема: визначальний; стартовий; накопичення; забезпечення та контроль; модернізація та стійкість [1]. Тож розглянемо розвиток банківської системи, її інституційних одиниць і забезпечення відповідно до етапів визначеної еволюції (табл. 1).

*Перший етап (1920–1987 рр.) – визначальний.* Дореволюційний розвиток фінансового сектору був призупинений запровадженням політики «воєнного комунізму», коли було ліквідовано приватну власність на засоби виробництва і націоналізовано фінансові установи. Варто відмітити, що єдиного плану оздоровлення і реорганізації фінансової системи на той час не існувало, самі ідеї часто носили утопічний характер, як, наприклад, пропозиції М. Бухаріна і Г. П'ятакова щодо відмови від грошей.

У квітні 1918 р. В. Леніним було розроблено «Тези банківської політики», де було запропоновано перетворити банки у єдиний апарат рахівництва і регулювання соціалістично організованого господарського життя всієї країни.

Таблиця 1  
Етапи інституційних трансформацій у банківській системі на теренах України

Риси \ Етапи	Визначальний (1920–1987 рр.)	Стартовий (1988–1995 рр.)	Накопичення (1996–1999 рр.)	Забезпечення та контроль (2000 р. – перша половина 2008 р.)	Модернізація та стійкість (друга половина 2008 р. – дотепер)
Оцінювання фін. та інвестиційних ризиків	Відсутнє	Формується	Усвідомлюється більшістю учасників ринку капіталу	Стає нормою фінансової поведінки	Регулюється. Пруденційний нагляд
Участь банків в опосередкуванні спекулятивних грошових потоків	Відсутня	Підвищується зі зростанням державного внутрішнього боргу	Досягає максимуму у 1998 р.	Знижується через запровадження практики обмеження інфляції	Обмежується регуляторами
Міжсекторна спрямованість фін. потоків	Розподіл згідно з планами і завданнями	Опосередкування процесів перерозподілу власності через фондові біржі	Зосередження основних фін. потоків у компаніях реального сектору	Переорієнтація фін. ресурсів на споживче кредитування	Активізація інвестиційної діяльності
Структура фін. інвестицій як індикатор довіри до банків	Заощадження в Ощадбанку, високий ступінь ліквідності і безпеки	Зростання заощаджень у депозитах і цінних паперах, зниження рівня ліквідності і правового захисту	Високий рівень готівки, низький рівень вкладень у депозити і цінні папери, формування системи гарантій надійності та збереження заощаджень	Збільшення вкладень у фін. активи, зниження рівня ліквідності і гарантування повернення коштів	Удосконалення системи захисту прав споживачів фін. послуг і гарантування інвестицій
Створення нових способів акумуляції грошових коштів	Відсутня	Отримання доходів за рахунок порушення договірних зобов'язань із залучення грошових ресурсів і	Ускладнення впровадження інноваційних способів залучення фін. ресурсів через низький рівень довіри до фін. установ	Розширення сфери роздрібних фін. послуг на основі інтеграції фін. установ з використанням фін. інжинірингу	Вдосконалення фін. сервісу

Джерело. Складено автором.



Із проголошенням у 1920 р. Постанови Наркомфіну УСРС «Про порядок ліквідації кредитних установ» виникла необхідність ліквідації приватних установ і встановлення державного монопольного права на надання фінансових послуг. У 1921 р. було створено Державний банк СРСР (Держбанк) із мережею державних ощадкас, а також Всеросійський кооперативний банк (Всекобанк), Центральний банк комунального господарства і житлового будівництва (Цекомбанк), Центральний сільськогосподарський банк (Сільгоспбанк), а також Банк довгострокового кредитування промисловості та електрогосподарства (Промбанк), які мали проводити фінансові операції через мережу відділень Держбанку без права створювати власні філії [2]. У подальшому відповідно до указу Верховної Ради СРСР від 07.04.1959 р., було укрупнено систему спеціалізованих банків із ліквідацією Сільгоспбанку і Зовнішторгбанку й передачею їх функцій Держбанку, реорганізацією Цекомбанку і Промбанку у єдину спеціальну банківську установу – Всесоюзний банк фінансування капітальних вкладень (Будбанк).

*Другий етап (1988–1995 рр.) – стартовий.* Із прийняттям Закону СРСР «О кооперації в ССРСР» (1988) було створено перші комерційні банки, а також страхові організації, частка яких у загальній системі страхування протягом 1988–1989 рр. не перевищувала 1%. Надалі діяльність фінансових корпорацій почало регламентувати «Положення об акціонерних обществах и обществах с ограниченной ответственностью» (1990). У цей самий період у СРСР було надано право випускати акції підприємств і прийнято ухвалу про створення спеціального управління цінними паперами у Держбанку СРСР, а потім Радою Міністрів СРСР було прийнято Постанову «О выпуске предприятиями и организациями ценных бумаг», яка внесла хаос у ці процеси і практично ототожнила акції з кредитними квитками участі.

Природно, що випереджального розвитку набули банки, оскільки були сформовані за часів адміністративно-командної системи, а надалі відбулось їх реформування, що мало такі наслідки:

- збільшення кількості банківських установ із 90 на початок 1992 р. до 230 у 1995 р. Проте мізерний обсяг банківських капіталів: на той час 1 млрд дол. для всієї вітчизняної банківської системи порівнювався з капіталом середнього польського банку, а вся банківська система Польщі – п'ятнадцятим банком Німеччини [3, С. 33]. За дослідженнями О. Вовчак [4], у 1991–1993 рр. діяльність українських банків була надзвичайно примітивною та нагадувала операції західноєвропейських торгових банків XVIII ст., вони боролися між собою, а «мета боротьби – участь окремих банків у використанні фінансових ресурсів, залучених і отриманих державою по лінії міжнародних кредитів, допуск на аукціони із розміщення ОВДП, які проводив НБУ, участь в операціях на міжбанківському валютному ринку» [5, с. 4];

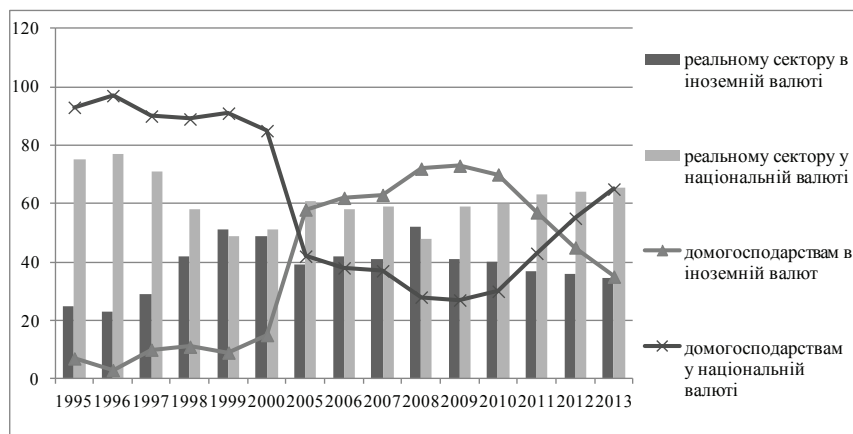
- кредитування до трьох місяців, а в окремих випадках і до одного місяця, що пояснювалось високою інфляцією; величезні депозитні і кредитні ставки, що були одними із найвищих у світі, особливо у 1994 р.; зниження частки кредитів до ВВП з 83,2% у 1992 р. до 15,5% у 1995 р.;

- зростання частки кредитів реальному сектору та домогосподарствам у валюті (рис. 1);

- поступове підвищення ефективності регулювання банківської діяльності з боку НБУ і Асоціації комерційних і кооперативних банків України (1990), яку згодом було перетворено в Асоціацію українських банків.

*Третій етап (1996–1999 рр.) – накопичення.* У цей період на розвиток банківської системи вплинули:

- реалізація проекту Світового банку щодо структурної перебудови фінансового сектору (15.09.98 р. – 31.12.2000 р.) обсягом 300 млн дол. У результаті було прийнято Закон України «Про Національний банк України», проте цей банк залишався одним із небагатьох центральних банків світу, яких позбавлено права безспірного стягнення штрафів за порушення нормативів обов'язкових резервів, а також не було розподілено повноваження між його керівними органами;



**Рис. 1. Структура кредитів реальному сектору та домогосподарствам у 1995–2013 рр. у розрізі валют, %**

Джерело. Побудовано на основі [6].

– зниження частки безготівкових депозитних коштів в агрегаті М2. Населення віддавало перевагу готівці, а не депозитам (співвідношення готівка/депозити збільшилось у 1992–1997 рр. з 0,25 до 0,97); вона у структурі грошової маси зросла з 20 до 49,2%, що сприяло зростанню тіньового сектору економіки. У практиці функціонування фінансових ринків між рівнями монетизації економіки і капіталізації ринку цінних паперів існує позитивна кореляція: з насиченням економіки грошима відбувається збільшення капіталізації;

– поява системних банків з активами понад 1 млрд грн (Промінвестбанк, «Україна», Укрсоцбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, «Аваль», Приватбанк і ПУМБ). Проте їх кредитний портфель складав близько 45% робочих активів, що є недостатнім, а 30% чистих активів припадало на кореспондентські рахунки в НБУ, в інших банках, готівку в касі. Проблемні кредити у всіх банках складали 20–23%. На початок 2000 р. ці фінансові установи сформували 63% необхідних резервів на покриття збитків за кредитними операціями обсягом у 1,7 млрд грн, що засвідчувало їх платоспроможність і зацікавленість у розширенні кредитування;

– зростання частки довгострокових кредитів із 10,7 у 1995 р. до 22,4% у 1999 р., валютних – з 25,7 до 51,5% сукупних кредитів. Валютообмінні послуги для домогосподарств надавали 2 302 пункти обміну валют, із яких тільки 46% належали банкам, а інші працювали з банками на основі агентських угод [144, с. 19].

*Четвертий етап (2000 р. – перша половина 2008 р.) – забезпечення і контроль.* Він відзначився тим, що 7 грудня 2000 р. було прийнято Закон України «Про банки і банківську діяльність», який мав в основі систематизований підхід до створення, діяльності, реорганізації та ліквідації банків. Найбільшої активності банки досягли у 2005–2007 рр., коли статутний капітал зростав на 55% у середньому на рік, обсяги залучених ресурсів – на 50%, кредитний портфель – на 69% [7, с. 11]. За досліджуваний період їх прибуток зріс у 12 разів. Частка внутрішніх кредитів приватному сектору у ВВП зросла за 2000–2007 рр. з 23,8 до 61,1% (проте це нижче за аналогічний показник у США у 4 рази, Великобританії – 3, Німеччині – 2 рази [8]). Загальні активи до ВВП досягли значення 85,9% (табл. 2).

Незважаючи на стрімкі темпи зростання кількісних параметрів розвитку банків, саме вони виявилися найбільш ураженими фінансовою кризою, що пояснюється таким:

– підвищенням активності вітчизняних банків на ринках міжнародних запозичень: у 2007 р. їх запозичення становили майже третину від загального валового зовнішнього боргу України. За 2003–2006 рр. частка цієї заборгованості зросла з 7,3 до 25,8%, тобто у 3,5 рази [9, с. 9];

Таблиця 2  
Показники діяльності банків України, %

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні активи до ВВП	24,9	50,5	64,9	85,9	102,7	109,7	99,6	69,8	90,0	100,0
Кредитний портфель в активах	63,2	70,1	76,1	78,4	81,5	74,4	69,2	86,5	64,3	65,0
Кошти фізосіб у зобов'язаннях	43,5	38,5	35,6	30,9	26,5	27,5	33,6	43,1	38,0	40,0
Банківський капітал в активах	15,7	12,4	12,5	11,6	12,9	13,1	14,6	14,5	13,4	13,7

Джерело. Складено на основі [6].

– розширенням кредитної діяльності і диспропорції у нарощуванні капіталу. У 2006 р. кредитні вкладення збільшилися на 75%, а регулятивний капітал – лише на 56%. У 2008 р. темпи зростання другого призупинилися, а надалі значно випередили перші. За дослідженнями Л. Примостки, напередодні кризи кредити, надані фізичним особам, становили третину обсягу сукупного кредитного портфеля банків країни, тоді як у 2005 р. – лише 15%. У цей же період кількість проблемних кредитів (прострочених і сумнівних) рекордно зросла: з 4 456 млн грн у 2007 р. до 54 757 млн грн на 01.10.2009 р., тобто більше, ніж у 12 разів [10, с. 141] (рис. 2);

– доларизація економічної діяльності, що сягнула 65%. В умовах стабільності гривні валютні кредити стали зростати: у 2006 р. їхній обсяг зріс на 95,4%, 2007 р. – 75,4% (див. рис. 1). Динаміка зростання позичок у гривні становила 52,3% і 72,7% відповідно;

– економічно невиправдане розширення мереж філій і відділень, а також незбалансовані політика управління ризиками і стандарти управління. У підсумку – досягнення окремими банками критичного розміру нормативу адекватності капіталу у 10,5–11% за середнього по системі у 16,8%.

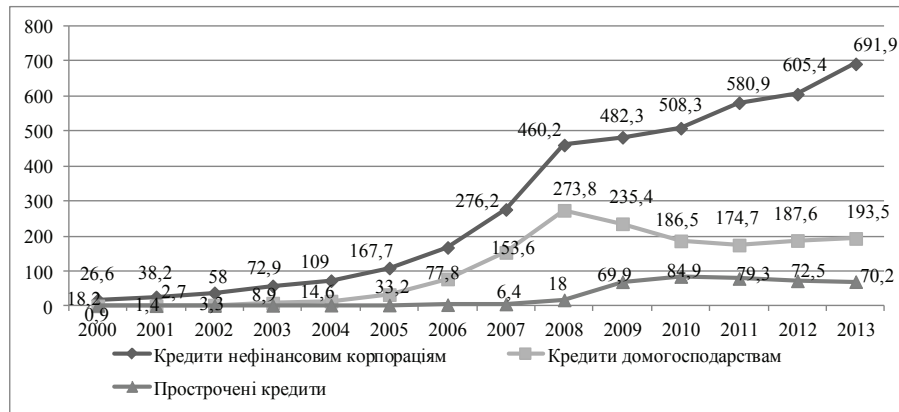


Рис. 2. Динаміка окремих показників кредитного портфеля банків України у 2000–2013 рр., млрд грн.

Джерело. Побудовано на основі [6].

*П'ятий етап (друга половина 2008 р. – дотепер) – модернізація і стійкість.* Відзначився подоланням кризових подій і виробленням заходів із забезпечення стійкості банківської системи.

Пріоритетами антикризової політики у сфері банківської діяльності стали:

- прийняття Закону України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.08 р. і розроблення НБУ плану антикризових заходів із нормалізації ситуації на валютному ринку, оздоровлення банківського сектору і підтримання реального сектору економіки;

- регламентація процедури призначення тимчасової адміністрації у банку, визначення можливості створення санаційного банку, який не є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, установлення порядку і черговості задоволення вимог кредиторів у випадку відкликання банківської ліцензії та ініціювання процедури ліквідації банку (зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 24.07.09 р. № 1617-VI);

- встановлення нових вимог до банків: збільшення мінімального розміру регулятивного капіталу до 120 млн грн; встановлення підвищених вимог до розміру регулятивного капіталу для здійснення окремих операцій (120–180–240 млн грн);

- націоналізація ряду банків і зростання обсягів корпоративних прав держави.

У результаті певної стабілізації банківської системи і підвищення до неї довіри відбулось збільшення загального обсягу коштів домогосподарств у зобов'язаннях за 2008–2013 рр. з 26,5 до 40%. Натомість їх кредитування знизилось у 1,4 рази до 193,5 млрд грн на протигагу реальному сектору, кредитування якого збільшилося у 1,5 рази до 691,9 млрд грн. У зв'язку з кризовими подіями суттєво збільшились обсяги прострочених кредитів – з 18 до 70,2 млрд грн (2,3 і 7,7% відповідно). Стикаючись із масовими неплатежами за споживчими кредитами, деякі банки йдуть на відміну штрафів за прострочення з метою повного погашення кредиту.

Суттєво збільшились вкладення у цінні папери – у 3 рази, особливо у ОВДП, частка яких у 2013 р. становила близько 60% портфеля цінних паперів. Із 2008 р. доходи від банківської діяльності зросли на 46,3 млрд грн, а витрати – 52,2. У підсумку – результати діяльності скоротились у 5 разів, рентабельність активів – 10, рентабельність капіталу – у 8,6 разів.

Сьогодні банківські установи відчувають гостру потребу в довгострокових фінансових ресурсах, що спонукає їх виробляти послуги на інвестиційному ринку, сприяти їх розвитку через виконання функцій компаній з управління активами НПФ, засновників страховиків і банківсько-страхових альянсів тощо. Виникає необхідність подальшого підвищення рівня капіталізації банків, якості та конкурентоспроможності банківських послуг, рівня корпоративного управління в банках і управління банківськими ризиками, захисту прав кредиторів і вкладників.

На нашу думку, в українських стратегіях розвитку фінансового сектору, зокрема банківської системи, детально описано напрями подальшого розвитку останньої. Як додаток до перерахованого пропонуємо таке: 1) кардинальна зміна монетарної політики НБУ: неінфляційна кредитна експансія має стати головним чинником економічного розвитку (як наслідок – насичення економіки кредитами до 70–80%, капіталізація ринку акцій – 90–95% до ВВП); 2) зважена політика НБУ щодо вартості кредитів і доходності державних цінних паперів; 3) забезпечення фінансової стійкості і зниження системних ризиків; перехід від спекулятивного розвитку, що залежить від іноземних інвестицій, до стійкої моделі, що базується посиленні внутрішнього платоспроможного попиту, націленого на довгострокове інвестування, модерні-

зацію економіки; 4) запровадження емісії державних цінних паперів із різними вбудованими опціонами, зокрема опціонів захисту від інфляції, зміни обмінного курсу; 5) посилення відповідальності посадових осіб кредитного бюро за порушення інформаційної безпеки, розширення переліку інформації, що йому надається; використання маркетингового підходу до клієнтів різних фінансових установ і створення єдиної інформаційної бази даних із вивчення потенційного споживача фінансових послуг; 6) розвиток фінансових супермаркетів, які надаватимуть широкий спектр фінансових операцій, забезпечувати економію на ефекті масштабу; 7) створення служби фінансового омбудсмена; 8) організація «кредитної фабрики» (системи спрощеного отримання кредитів малими і середніми підприємствами), яка рефінансуватиме кредити, надаватиме за ними гарантії і субсидії із компенсації частини відсоткової ставки; 9) розподіл іпотечних ризиків між клієнтом і банківською установою за схемою «купівля – оренда», що полягає у спільному володінні і здачі в оренду; 10) запровадження державно-приватного партнерства.

**Висновки.** Проведений аналіз показав, що минулій і сучасній вітчизняній фінансовій політиці не вистачає прагматичності, адже вона концентрується здебільшого на загальних оздоровчих заходах, націлених переважно на нормалізацію нормативно-правової бази і частково структури управління банківською системою. Нині прийнято ряд нормативно-правових актів, що регламентують окремі сфери банківської діяльності. Проте ці інституційні атрибути можуть існувати ніби потенційно, у певному «віртуальному» середовищі, з великим лагом між фінансовою інновацією та її безпосереднім функціонуванням. Важливим є не тільки прийняття формальних правил, а й забезпечення реальних заходів із впровадження їх у банківську діяльність.

### Література:

1. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки: [монографія] / Юлія Михайлівна Коваленко / Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2013. – 608 с.
2. Скоморович І. Г. Історія грошей і банківництва: підруч. / [Скоморович І. Г., Реверчук С. К., Малик Я. Й. та ін.]. – К.: Атіка, 2004. – 339 с.
3. Мартинюк Ж. М. Формування ресурсів комерційними банками України / Ж. М. Мартинюк // Фінанси України. – 1997. – № 10. – С. 32–36.
4. Вовчак О. Д. Роль банків в економіці України / О. Д. Вовчак // Фінанси України. – 1999. – № 10. – С. 100–108.
5. Лютий І. О. Депозитний ринок в інвестиційній політиці економічного зростання / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 3–
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Федосов В. М. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 3–21.
8. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
9. Міщенко В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанін // Вісник НБУ. – 2008 – № 7. – С. 9–12.
10. Примостка Л. О. Вплив кризи на фінансовий стан банків України / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 137–145.

Отримано: 23.02.2015 р.

Прорецензовано: 02.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Корнєва І. В. Підвищення ефективності монетарної політики та інструментів її реалізації в Україні / І. В. Корнєва // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 125–129.

УДК 336.74

JEL-класифікація: E52

**Корнєва Ірина Володимирівна,**  
здобувач Національного університету ДПС України

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті питання досягнення цінової стабільності як основного режиму монетарної політики Національного банку України. Обґрунтовано, що ефективність монетарної політики залежить від двох умов фінансового та грошового характеру. Проаналізовано ефективність існуючих інструментів НБУ в управлінні ліквідністю банків. Виявлено недоліки у реалізації процентної політики центрального банку. Показано специфіку встановлення нормативів обов'язкового резервування банків. Із метою підвищення ефективності нормативів обов'язкового резервування банків запропоновано спростити процедуру встановлення даних нормативів. Запропоновано включити в операційний механізм НБУ чотири елементи, які створюють рівні умови для всіх вітчизняних банків в отриманні грошових ресурсів, необхідних для регулювання рівня їх ліквідності.

**Ключові слова:** монетарна політика, інфляційне таргетування, рефінансування банків, ліквідність банків, Національний банк України, нормативи обов'язкового резервування банків, грошова маса, операційні цілі.

**Корнєва Ірина Владимировна,**  
соискатель Национального университета ГНС Украины

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ И ИНСТРУМЕНТОВ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены вопросы достижения ценовой стабильности как ведущего режима монетарной политики Национального банка Украины. Обосновано, что эффективность монетарной политики зависит от двух условий фискального и финансового характера. Проанализирована эффективность существующих инструментов НБУ в управлении ликвидностью банков. Выявлены недостатки в реализации процентной политики центрального банка. Показана специфика установления нормативов обязательного резервирования банков. С целью повышения эффективности нормативов обязательного резервирования банков предложено упростить процедуру установления данных нормативов. Предложено включить в операционный механизм НБУ четыре элемента, которые создают равные условия для всех отечественных банков в получении денежных ресурсов, необходимых для регулирования уровня их ликвидности.

**Ключевые слова:** монетарная политика, инфляционное таргетирование, рефинансирование банков, ликвидность банков, Национальный банк Украины, нормативы обязательного резервирования банков, денежная масса, операционные цели.

**Iryna Korneva,**  
researcher, National University of SFS Ukraine

## IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF MONETARY POLICY AND INSTRUMENTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

In the article the questions of achievement price stability are considered as a basic mode of monetary politics of the National bank of Ukraine. It is reasonable, that efficiency of monetary politics depends on two terms of fiscal and financial character. Efficiency of existent instruments of NBU is analysed in a management by liquidity of banks. Defects are educed in realization percent politics of Central bank. The specific establishment norms the obligatory backeping banks is shown. With the purpose increase efficiency norms the obligatory backeping of banks it is suggested to simplify procedure establishment of these norms. It is suggested to plug four elements in the operating mechanism of NBU, that will create equal terms for all home banks in the receipt of money resources necessary for adjusting of level of their liquidity.

**Keywords:** monetary politics, inflation targeting, refunding of banks, liquidity of banks, National bank of Ukraine, norms the obligatory backeping banks, amount money, operating aims.

**Постановка проблеми.** В умовах проведення реформи інституційних засад функціонування Національного банку України відбувається закладання основ для зміни у середньостроковій перспективі монетарного режиму – переходу до інфляційного таргетування. Реалізація цього режиму передбачає

необхідність використання якісно нових і суттєвого підвищення ефективності вже діючих інструментів монетарного регулювання, якими користується НБУ у своїй практичній діяльності.

Режим інфляційного таргетування буде реалізовуватися у несприятливих для України макроекономічних умовах, зокрема при інфляції майже у 24,9% за 2014 р., девальвації гривні майже у 310% (з позначки 8,3 грн/дол у 2013 р. до позначки 34,0 грн/дол у лютому 2015 р.) та падінні ВВП на 15,2% у 2014 р. При цьому вплив зовнішнього середовища ще більше посилюватиме залежність інфляційного таргетування від потреб бюджету. Так, вимоги фінансування уряду та державних підприємств, таких як «Нафтогаз» із боку НБУ ускладнюватиме управління його ліквідністю та вимагатиме внесення змін до засад монетарної політики та інструментів її реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інструменти монетарного регулювання та їх ефективність у реалізації режиму інфляційного таргетування є об'єктом досліджень багатьох науковців. Серед зарубіжних і вітчизняних учених вагомий внесок у теорію монетарних режимів і практику їх реалізації зробили Б. Бернаке, М. Кінг, А. Левін, М. Реддел, Е. Свенсон, С. Моїсеєв, К. Юдаєва, О. Береславська, В. Козюк, М. Савлук, О. Петрик.

Ураховуючи ті обставини, що кожна країна має власну специфіку у реалізації будь-якого режиму монетарної політики, практичні питання розробки інструментарію та ефективності його реалізації при впровадженні інфляційного таргетування в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

**Метою статті** є аналіз діючих інструментів монетарного регулювання Національного банку України та окреслення основних напрямів підвищення їх ефективності при реалізації режиму інфляційного таргетування.

**Виклад основного матеріалу.** Політична нестабільність і глибока фінансово-економічна криза в країні, які супроводжуються знеціненням національної грошової одиниці, суттєвим падінням ВВП, високим рівнем інфляції та безробіття, призвели до непослідовності у проведенні монетарної політики Національного банку України. Проте, незважаючи на несприятливі зовнішні умови, НБУ повинен прагнути до здійснення послідовної монетарної політики у часі та спрямовувати свої дії на зменшення невизначеності. Зрозуміло, що при цьому, банку необхідно враховувати ситуацію, яка пов'язана з необхідністю надання фінансової допомоги вітчизняним банкам і слабкістю фінансової сфери. Така політика повинна мати на меті досягнення цінової стабільності як чітко визначеної цілі. Також НБУ повинен обов'язково дотримуватися виконання своїх проміжних і тактичних цілей та використання тих монетарних інструментів, які є найбільш ефективними для досягнення цих цілей.

Успіх такої політики, на нашу думку, залежить від двох умов фінансового і фіскального характеру. Перш за все, досягнення цінової стабільності найбільш успішно можна реалізувати за умови проведення реструктуризації банківської системи і відновлення довіри до фінансових інститутів. Друге застереження пов'язане з підпорядкуванням монетарної політики бюджетним пріоритетам. Також необхідна операційна незалежність НБУ як основна умова ефективної реалізації режиму інфляційного таргетування, яка стане можливою лише за умов: а) обмеженості придбання державних цінних паперів у державних банків; б) зупинення фінансування «Нафтогазу України»; в) ліквідацію практики авансового перерахунку до Казначейства України операційного прибутку НБУ.

Інфляційне таргетування передбачає поступову заміну використання грошових агрегатів у якості операційних змінних на більш інтенсивне використання показника короткострокової процентної ставки як основної операційної цілі НБУ та показника інфляції як проміжної цілі монетарної політики.

На сьогодні у практиці функціонування міжбанківського грошового ринку НБУ використовує короткострокову процентну ставку «овернайт». Але ця ставка поки не стала основною у регулюванні грошової пропозиції і є дуже мінливою. Зокрема, у періоди кризи ліквідності банківської системи розмір ставок «овернайт» на міжбанківському ринку може сягнути понад 60%, а у часи надмірної ліквідності – знизитися до від 1 до 3%. Така ситуація є наслідком слабого впливу НБУ на формування короткострокових ресурсів через нечутливість міжбанківського ринку до імпульсів процентних ставок банку. Це свідчить про наявність розриву в процентному каналі вже на першому етапі дії монетарного трансмісійного механізму та відповідно, про обмежені можливості НБУ щодо впливу процентними інструментами на формування кривої дохідності на фінансовому ринку та на інші макроекономічні змінні, у тому числі інфляцію.

Для того щоб короткострокова процентна ставка стала одним із найбільш впливових інструментів механізму монетарного регулювання, НБУ має зосередити зусилля на трьох основних напрямках: 1) зменшити кількість інструментів монетарної політики з відповідним зосередженням на одному – короткостроковій процентній ставці; 2) сприяти розвитку та поглибленню фінансового ринку; 3) посилити контроль за формуванням всіх процентних ставок грошового ринку України.

Поряд із запровадженням короткотермінової процентної ставки у якості ключового інструменту монетарного регулювання, необхідно підвищити ефективність інструментів, через які здійснюється регулювання ліквідності банківської системи.

Адже вітчизняна практика показує, що протягом п'яти останніх років спостерігався асиметричний розподіл ліквідності. Завдяки великій неоднорідності деякі банки є високоліквідними, у той час як інші були не в змозі задовольняти свої потреби в ліквідності на ринку і покладалися на операції рефінансування НБУ. Саме ці банки зараз знаходяться в стані фінансового стресу. Посилення економічної та політичної невизначеності спричинило ситуацію, коли довіра між самими банками підірвана і вони на міжбанку практично не кредитують одне одного.

До початку 2015 року управління ліквідністю банків із боку НБУ здійснювалося за допомогою трьох основних інструментів: рефінансування банків, проведення валютних інтервенцій, регулювання обов'язкових резервів банків.

Щодо ставки рефінансування, то у попередні 2010-2013 рр. вона була тільки певним орієнтиром для операцій фінансового ринку та виконувала роль індикатора ступеня жорсткості монетарної політики НБУ. Ставка також слугувала базою для розрахунків штрафних процентів за іншими видами кредитування, а також поза банківським сектором (штрафні санкції за податками та ін.). Така її роль обумовлювалася неефективністю процентної політики Національного банку України.

Таблиця 1  
Показники підтримання НБУ ліквідності банків у 2010-2014 р.р.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні обсяги рефінансування банків (млн. грн.)	5 200,0	28 800,0	97 600,0	71 500,0	222 376, 2
Рівень облікової ставки (%)	7,75	7,75	7,5	6,5	14,0
Рівень середньозваженої ставки рефінансування (%)	11,6	12,4	8,1	7,2	17,8

Джерело: складено автором за даними: [7, 8].

У 2014 році функціональне призначення ставки рефінансування практично не змінилося, хоча обсяги рефінансування зросли у рази. Аналіз інформації, наведеної у таблиці 1 показує, що у 2014 році обсяги рефінансування банків з боку НБУ зросли до 222,376 млрд грн із 71,5 млрд грн у 2013 році. Тобто саме через інструмент рефінансування у зазначений період відбувалося управління ліквідністю вітчизняної банківської системи.

Управління ліквідністю банків здійснювалося за допомогою валютних інтервенцій. Інформація, наведена у таблиці 2 показує, що протягом 2010-2014 рр. обсяги валютних інтервенцій були достатньо великими.

Однак після суттєвої втрати обсягів міжнародних резервів – з 34,5 млрд у 2010 р. до 7,5 млрд у 2014 р., НБУ різко знизив обсяги щоденних інтервенцій і почав нарощувати обсяги рефінансування, особливо у листопаді-грудні 2014 р., про що свідчить інформація, наведена у таблиці 1 і про що вже зазначалося вище.

Зазначимо, що інструмент регулювання нормативів обов'язкового резервування коштів банків також використовувався для управління ліквідністю. Проте його ефективність була низькою, оскільки диференційовані вимоги резервування для депозитів залежно від типу вкладників (фізичних і юридичних осіб), валюти (гривні та іноземних валют) і строків (до запитання, короткострокових і довгострокових) стали надзвичайно обтяжливими для виконання і ускладнювали управління ліквідністю банків і дотримання вимог.

Таблиця 2  
Динаміка обсягів золотовалютних валютних резервів та сальдо валютних інтервенцій НБУ у 2010-2014 рр.

Період	Золотовалютні валютні резерви НБУ		Сальдо валютних інтервенцій НБУ	
	Абсолютний показник (млн. дол. США)	Темп зростання (до попереднього року, %)	Абсолютний показник (млн. дол. США)	Темп зростання (до попереднього року, %)
2010	34 576,0	130,5	1 300,0	-
2011	31 795,0	91,6	-3 747,3	288,3
2012	24 546,0	77,2	- 7 509,0	200,0
2013	20 417,0	83,2	- 3 107,0	41,3
2014	7 533,2	36,9	- 8 334,1	268,2

Джерело: [1, с. 28].

Окрім цього, дієвість інструменту регулювання нормативів обов'язкового резервування коштів банків знижувалася через складну систему управління ними. Зокрема, обсяг обов'язкового резервування встановлюється на основі середнього розміру депозитів за попередній місяць, але протягом календарного місяця рівень резервів, який необхідно підтримувати, коригується так, щоб відображати зміни фактичного розміру залишків за депозитами. Це, разом з іншими особливостями, ускладнює управління обов'язковими

резервами в банках, оскільки вони не знають заздалегідь, який рівень резервів повинні будуть підтримувати для виконання обов'язкових вимог. Банкам дозволяється усереднювати свої резервні залишки протягом періоду резервування за умови, що щоденно підтримуватиметься залишок і розмірі щонайменше 40% від обов'язкового рівня. Через складності в системі, а також роздробленість фінансових ринків банкам доводиться в будь-який момент підтримувати резерви на рівні, близькому до необхідного.

Для підвищення ефективності такого інструменту, на нашу думку, необхідно значно спростити систему управління нормативами обов'язкового резервування та обмежитися встановленням тільки двох нормативів: для вкладів до запитання і строкових депозитів відповідно. Вважаємо, що нормативи для всіх валют і вкладників для вкладів до запитання повинні складати 6,5%, для строкових депозитів – 3%.

Підвищення ефективності інструментів монетарної політики НБУ створить умови для їх більшої прозорості та дасть можливість банку досягти своїх операційних цілей, сприяючи при цьому підвищенню довіри до банківської системи в цілому, а також допоможуть банкам в управлінні ліквідністю. Проте до цього необхідно додати, що НБУ потрібно для управління ліквідністю використовувати й інші ефективні інструменти, такі як проведення операцій із викупу або зворотного викупу цінних паперів (операції репо), результат яких автоматично регулює загальний стан ліквідності в обох напрямках, підвищуючи, таким чином, ефективність управління ліквідністю. При цьому операційний механізм НБУ, на наш погляд, повинен включати у себе наступні чотири елементи:

- щотижневі торги цінними паперами (операції репо) в обох напрямках. З огляду на розробленість фінансового ринку, одночасне проведення тендерів із залучення коштів (депозитів) і рефінансування сприятиме перерозподілу структурної ліквідності між банками з надлишковою ліквідністю і тими, яким ліквідності не вистачає. При цьому НБУ не повинен намагатися збалансувати грошові потоки. Основна політична мета цих операцій полягатиме у досягненні чистого поглинання або емісії ліквідності відповідно до операційної цілі НБУ (грошової бази) протягом певного періоду;

- коригуючи операції на відкритому ринку. Враховуючи те, що після проведення щотижневих торгів, загальна ситуація з ліквідністю на грошовому ринку буде в цілому збалансованою, НБУ у період між торгами на власний розсуд зможе здійснювати операції прямого та зворотного репо для згладжування коливань на грошовому ринку. Ці операції будуть спрямовані на короткострокову перспективу, можуть здійснюватися щодня і матимуть різні терміни погашення;

- постійно діючі інструменти. За допомогою цих інструментів НБУ надаватиме рефінансування та прийматиме депозити строком на один день, а всі операції на довший термін будуть здійснюватися за рішенням центрального банку. Після виконання умов щодо застави та інших вимог, будь-який банк матиме доступ до будь-якого з цих інструментів на умовах процентних ставок, установлених НБУ (з прив'язкою до облікової ставки НБУ, як це робиться сьогодні).

- система обов'язкового резервування. Спрощена система, що базуватиметься, як зазначалося вище, лише на двох коефіцієнтах резервування – для вкладів до запитання і строкових депозитів відповідно, разом з усуненням поточного коригування резервної бази зміцнить управління ліквідністю банків.

Реалізація зазначеного операційного механізму стимулюватиме до зацікавленості у загальній ситуації з ліквідністю в банках збоку НБУ, а не в розподілі та використанні банками отриманої ліквідності. Адже попит на грошові ресурси збоку банків, яким їх не вистачає, є дуже нееластичним і, скоріше за все, має бути задовільнений центральним банком. Тим не менш, навіть у теперішніх умовах розробленості грошового ринку, грошові операції повинні регулюватися з точки зору загальної мети реалізації монетарної політики (досягнення встановлених обсягів грошової бази). Тому Національному банку України не потрібно буде накладати обмеження для банків на використання коштів і відслідковувати їх використання. Розподіл буде здійснюватися на основі прозорих правил ціноутворення на грошові ресурси. Операції з державними цінними паперами з ініціативи банків, що виходять за межі звичайних операцій з управління ліквідністю, повинні бути припинені. Для того, щоб оперативно реагувати на зміну ситуації з ліквідністю, НБУ дуже важливо раціоналізувати та автоматизувати свої адміністративні процедури для операцій на відкритому ринку з метою їх більшої прозорості.

Зазначимо, що з часом, коли умови надання ліквідності банкам та інструменти грошового ринку почнуть ефективно функціонувати, НБУ міг би розглянути можливість внесення певних змін до існуючих механізмів. Зокрема, щотижневі торги мають бути перетворені на односпрямовані репо аукціони, на яких центральний банк або поглинатиме, або збільшуватиме ліквідність банків. Існуючий сьогодні механізм відображає роздроблений характер грошових ринків, що вимагає від НБУ участі у ролі посередника між цими ринками. За умов зміни зазначених механізмів, у центрального банку не буде більше необхідності виконувати цю роль. Більше того, НБУ зможе переглянути спреди (різницю) відсоткових ставок з постійно діючими інструментами рефінансування та депозитними інструментами відносно облікової ставки. Більш вузькі спреди створять можливості для ефективного регулювання процентних ставок. Після таких заходів будуть створені умови для посилення сигнальної ролі облікової ставки для регулювання міжбанківських процентних ставок.



**Висновки.** 1. Проведення реформ в Україні обумовлює необхідність підвищення ефективності монетарної політики Національного банку України та інструментів її реалізації. Така політика повинна мати на меті досягнення цінової стабільності як чітко визначеної цілі центрального банку.

2. Оцінка дієвості інструментів монетарного регулювання засвідчила, що практика та умови їх реалізації потребують певних змін, спрямованих на підвищення їх ефективності. Перш за все, потребує суттєвого спрощення інструментів нормативів обов'язкового резервування коштів банків. Спрощена система повинна базуватися лише на двох коефіцієнтах резервування – для вкладів до запитання і строкових депозитів. Також необхідно підсилити дієвість та прозорість інструменту рефінансування банків, одночасно вносячи зміни у процентну політику НБУ.

3. Підвищення ефективності інструментів монетарної політики НБУ створить умови для їх більшої прозорості та дасть можливість банку досягти своїх операційних цілей, сприяючи при цьому підвищенню довіри до банківської системи в цілому, а також допоможуть банкам в управлінні їх ліквідністю.

#### Література:

1. Береславська О. І. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2015. – № 2. – С. 26-33.
2. Береславська О. І. Цільові режими грошово-кредитної політики та перспективи запровадження інфляційного таргетування в Україні / Механізм грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. Т. 2. – К., Фенікс, 2008. – С. 66–82.
3. Козюк В. Монетарна політика в глобальних умовах: [монографія] / В. Козюк. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 192 с.
4. Моисеев С. Р. Инфляционное таргетирование: [монография] / С. Р. Моисеев. – М. : Маркет ДС, 2004. – 112 с.
5. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: [учеб. пособие] / С. Р. Моисеев. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с.
6. Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності : світовий досвід і перспективи для України : [монографія] / О. І. Петрик; відп. ред. акад. НАНУ В. М. Геєць. – К.: УБС НБУ, 2008. – 369 с.
7. Бюлетень НБУ. – 2015. – № 1 (262). – С.50
8. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13718707>

Отримано: 20.02.2015 р.

Прорецензовано: 28.02.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Мамонтова Н. А. Кредитні ресурси у фінансуванні промислових підприємств в умовах сталого розвитку / Н. А. Мамонтова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 130–133.

УДК: 336.648

JEL-класифікація: G 38

**Мамонтова Наталія Анатоліївна,**

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту,  
Національний університет «Острозька академія»

## КРЕДИТНІ РЕСУРСИ У ФІНАНСУВАННІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто проблеми інвестування вітчизняних підприємств в умовах сталого розвитку. Запропоновано заходи з удосконалення та створення сприятливих умов кредитного фінансування промислових підприємств. У короткостроковому періоді структурна перебудова економіки має містити три основні елементи: закриття економічно неефективних та екологічно шкідливих структур, які неможливо перепрофілювати на випуск іншої продукції чи перетворити в екологічно нешкідливі; розукрупнення надто великих підприємств; створення нових корпоративних структур і значне розширення сфери послуг.

**Ключові слова:** фінансування, інвестиції, кредитні ресурси, сталий розвиток.

**Мамонтова Наталія Анатольевна,**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, учета и аудита,  
Национальный университет «Острожская академия»

## КРЕДИТНЫЕ РЕСУРСЫ В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены проблемы инвестирования отечественных предприятий в условиях устойчивого развития. Предложены пути усовершенствования и создания благоприятных условий кредитного финансирования промышленных предприятий. В краткосрочном периоде структурная перестройка экономики должна содержать три основных элемента: закрытие экономически неэффективных и экологически вредных структур, которые невозможно перепрофилировать на выпуск другой продукции или превратить в экологически безвредные; разукрупнение слишком больших предприятий; создание новых корпоративных структур и значительное расширение сферы услуг.

**Ключевые слова:** финансирование, инвестиции, кредитные ресурсы, устойчивое развитие.

**Nataliia Mamontova**

doctor of economics, professor; head of the Department of Finance, Accounting and Audit,  
The National University of Ostroh Academy

## CREDIT RESOURCES IN FINANCING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN TERMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The problems of domestic enterprise investment in terms of sustainable development have been investigated in the article. The measures to improve and create favourable conditions for debt financing of industrial enterprises have been suggested. In the short run restructuring of the economy has to contain three main elements: the shutdown of economically inefficient and environmentally damaging structures that is impossible to turn into production of another goods or to turn into environmentally friendly ones; downsizing of too large enterprises; the creation of new corporations and a significant expansion of services.

**Keywords:** financing, investment, credit resources, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Нині вітчизняні промислові підприємства в більшості використовують українські застарілі обладнання й технології, що стало результатом дії низки конкретно-історичних і ментальних чинників. Ураховуючи обсяги реструктуризації великих корпоративних структур (значна частина яких утворена на базі приватизованих підприємств, уведених у дію за радянських часів) потребу в новому капіталі, відносно низьку вартість праці та значні обсяги «незадіяного» у створенні доданої вартості людського капіталу, деякі політики очікували на високий рівень інвестицій. Але ці очікування в Україні не справджуються (точніше, значні інвестиції спрямовувалися у спекулятивні операції, а реальний сектор економіки відчував «інвестиційний голод»). Одна з причин – висока ризикованість інвестиційної діяльності та слабкий захист інтересів інвесторів. Даються взнаки і часті зміни законодавства, що призводить до нестабільності умов господарської діяльності [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Уперше конкретизовано проблема сталого розвитку була озвучена у 1992 році на конференції ООН із питань природного середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро, тут же представниками 179 держав було прийнято програму економічного та соціального розвитку людства у майбутньому столітті сформульовану у документі «Порядок денний на XXI століття». В основі цієї програми лежала концепція сталого розвитку, яка передбачала «модифікацію біосфери та застосування людських, фінансових, живих і неживих ресурсів для задоволення людських потреб і покращення якості життя» [2].

Теоретичним і практичним питанням сталого розвитку присвячено праці Дж. Форрестера, Д. Медоуза, М. Месаровича, Е. Пестеля, З. Греффа, Х. А. Барлибаева та інших. Проте мало уваги приділено забезпеченню кредитними ресурсами підприємств. Недостатність розробок з обраної теми і зумовила необхідність проведення дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** На основі проведення аналізу існуючого стану запропонувати науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення фінансування промислових підприємств в умовах сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Концепція сталого розвитку передбачає три складових: екологічну, економічну та соціальну. Зупинимось детальніше на економічній складовій та її взаємозв'язку з соціальною.

Фахівці справедливо відзначають, що ні фондовий ринок, ні банківська система, ні інвестиційні фонди не виконують своїх функцій щодо акумулювання вільних коштів та їхньої трансформації в реальні інвестиції.

Головними чинниками неефективного функціонування підприємств в умовах сталого розвитку є:

- недостатність фінансового, інвестиційного та науково-технологічного забезпечення (зокрема, обсяг фактично здійснених інвестицій не дозволяє компенсувати вибуття виробничих потужностей);
- значний знос основних виробничих фондів (близько 60% – надто високий показник).

Системний аналіз чинників і наслідків розвитку промислових підприємств України уможливує вивести, що він досі перебуває на індустріальній стадії становлення, лише частково реалізуючи свої конкурентні переваги. Негативні тенденції виявляються в обмеженій інвестиційній та інноваційній діяльності, низькій технологічній культурі, слабкості корпоративного менеджменту [3, с. 66–69].

У вітчизняній економіці панує парадигма індустріального розвитку, яка базується, зокрема, на перевагах експлуатації сировинних ресурсів і рентних принципах формування прибутку. Тож не дивно, що у вітчизняній економіці значна частина компаній великого бізнесу вибрали стратегію повного самофінансування власного розвитку, тобто інвестиційні ресурси, що спрямовуються на реалізацію стратегічних і тактичних проектів, формуються переважно із власних (внутрішніх) джерел – прибутку та амортизаційних відрахувань. Кредитні ресурси є досить дорогими, що обмежує їх залучення у фінансування.

За умов слабкості наявних механізмів зовнішнього фінансування інвестиційної діяльності корпоративного сектора внутрішні джерела інвестицій і механізм самофінансування виступають провідними ланками системи інвестиційного забезпечення розвитку суб'єктів господарювання. Вартість капіталу може або зрости (за рахунок використання за економічним призначенням амортизаційних відрахувань, які перевищують суму збитку), або зменшитися (якщо збитки перевищують амортизаційні відрахування або амортизаційний фонд використовується не за призначенням). Проблема виникає у разі, коли корпоративна структура спрацювала збитково, оскільки тоді чисті інвестиції матимуть від'ємне значення. Це означатиме зменшення виробничого потенціалу підприємства, яке «проїдає» власні капітальні ресурси. Слід зазначити, що чисті інвестиції можуть мати від'ємне значення навіть в умовах позитивної прибутковості – це відбувається у разі вилучення прибутку та «проїдання» амортизаційного фонду на поточне споживання. Таке явище в українській економіці спостерігалось в 90-х рр. XX ст. Від 2003 р. завдяки адміністративним обмеженням більшість обсягу амортизаційних відрахувань трансформується в інвестиції.

Вказане дозволяє зробити методологічний висновок про те, що в умовах сталого розвитку фінансові результати господарювання внаслідок механізму самофінансування, на відміну від кредитного, справляють вирішальний вплив на інвестиційну активність корпоративного сектора та спрямованість його розвитку. Як свідчить зарубіжний досвід, концентрація корпоративними структурами значних фінансових ресурсів із внутрішніх джерел призводить до формування бізнес-груп (фінансово-промислових груп), які в перспективі можуть перетворитися на транснаціональні корпорації. Цей процес має свої переваги і недоліки. Переваги: можливості швидкої акумуляції капіталу та зменшення строків його нагромадження, збільшення капіталізації економіки, підтримання зайнятості. Недоліки: посилення ефекту асиметричності інформації, часткова деградація фінансової системи внаслідок утворення «кишенькових» банківських і позабанківських структур, а також наявність лобіювання інтересів корпоративних груп, які не завжди відповідають проголошеним пріоритетам. Особливо яскраво суперечності корпоративного розвитку завдяки вибірковій підтримці держави можна спостерігати в умовах нерозвинених економік, України також.

На тенденції пріоритету самофінансування розвитку конкретного суб'єкта господарювання впливає не лише сфера діяльності (галузь), а й його розмір. За результатом дослідження, проведеного науковцями відділу технологічного прогнозування та інноваційної політики ДУ Інститут економіки і прогнозування НАН України, великі суб'єкти корпоративного сектора економіки України лівову частку (до 100%) інвестиційної діяльності фінансують суто із власних (внутрішніх) джерел – прибутку й амортизаційних відрахувань. При цьому амортизаційні відрахування такі структури повністю використовують за своїм економічним призначенням – на фінансування капітальних інвестицій (модернізацію та технічне переозброєння також враховано). Завдяки цьому показник чистих інвестицій має позитивне значення. Практика залучення кредитів у здійснення інвестиційних проектів на розвиток таких структур, як правило, є мінімальною або її взагалі не існує. Причини відомі: дорожняча банківського капіталу, велика потреба в інвестиціях, небажання підприємств надавати справжню інформацію про власну фінансово-господарську діяльність зовнішнім користувачам, відсутність досвіду формування та супроводження бізнес-проектів на сучасному рівні тощо.

І навпаки, середні та малі підприємства демонструють більшу відносну активність на внутрішньому кредитному ринку. Це пояснюється полегшеним доступом таких структур до зовнішніх фінансових ресурсів, а також значними часовими лагами між отриманням прибутку і потребою вкладення інвестицій. Це дозволяє зробити висновок про те, що малі та середні підприємства менш залежні, порівняно з великим виробництвом, від рівня самофінансування інвестиційної діяльності. А тому вони більше пристосовані до роботи у висококонкурентному середовищі.

Одним із виявів переходу до постіндустріальної економіки є скорочення частки бюджетних асигнувань інвестицій та інновацій і формування потреби щодо збільшення частки власних коштів підприємств, спрямованих на формування і приріст конкурентоспроможного інтелектуального капіталу. Як указує О. Мних, характерними ознаками в новій конкурентній ситуації у глобальному масштабі стануть: багатоаспектність інтересів учасників бізнес-процесів, динамізм цілей і засобів їх досягнення, агресивність дій тощо, а укрупнення конкурентних позицій підприємств відбувається не лише через об'єднання капіталів, а й шляхом формування стратегічних альянсів, що підтверджує досвід європейських країн [4, с. 73].

Добре було б ужити заходи з поточної оптимізації фінансового управління (на тактичному рівні). У великих корпоративних структурах, що були створені за радянських часів, а нині є підприємствами колективної форми власності з багатьма власниками, слід підвищити показники оновлення основних засобів (зокрема машин та обладнання), а також активізувати роботу із списання фізично і морально застарілих основних засобів. У структурі капітальних вкладень рекомендується підтримувати високу частку витрат на створення (придбання) машин і обладнання. Доцільно використовувати амортизаційні відрахування за своїм економічним призначенням, тобто на здійснення капітальних інвестицій.

Метою структурної перебудови економіки України за умов переходу до ринкових відносин має стати створення високоефективної соціально зорієнтованої сприйнятливої до НТП економіки, яка забезпечить високу якість життя населення України, активну мотивацію до трудової та підприємницької діяльності, умови рівноправного партнерства у світовому економічному спілкуванні [5]. Водночас макроекономічні пропорції мають бути спрямовані на забезпечення ефективного використання національного доходу шляхом підтримання норми нагромадження на оптимальному рівні, поліпшення структури валового суспільного продукту завдяки збільшенню частки споживчих товарів і підвищення частки сфери послуг у структурі ВВП, поліпшення структури особистого споживання населенням матеріальних благ за рахунок збільшення в них частки непродовольчих товарів [6; 7]. При цьому оптимізація економічної структури означає відносну мінімізацію обсягів вихідної продукції (сировини і палива) та проміжної продукції (матеріалів) і максимізацію обсягів кінцевої продукції (інтелектуальних, споживчих та інвестиційних товарів і послуг).

**Висновки.** У короткостроковому періоді (5-10 років) структурна перебудова економіки має містити три основні елементи: закриття економічно неефективних (збиткових) та екологічно шкідливих структур, які неможливо перепрофілювати на випуск іншої продукції чи перетворити в екологічно нешкідливі; розукрупнення надто великих підприємств, де неможливий випуск рентабельної, конкурентноздатної продукції, що має попит на ринку; створення нових корпоративних структур (виробництв) і значне розширення сфери послуг. Ці три елементи реструктуризації економіки можуть і повинні здійснюватись одночасно, паралельно. Ефективною є та структура промисловості, у якій частка проміжної продукції (сировини, палива, матеріалів) є відносно меншою, а частка кінцевої продукції (споживчих та інвестиційних товарів і послуг) – відносно більшою. Глибока структурна перебудова має охоплювати не тільки макрорівень (зміну галузевої структури економіки, зокрема промисловості), а й мікрорівень (реструктуризацію і модернізацію підприємств).

**Література:**

1. Точилін В. О. Формування функціонально ефективною моделі ринку: конкуренція та бар'єри, ринкова влада і державне регулювання / В. О. Точилін, В. В. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 23–39.
2. Порядок дій «Порядок денний на XXI століття» («Agenda 21») // Видавництво «Інтелсфера», К., 2000. – 359 с.
3. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень / В. О. Аніщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 64–73.
4. Mnykh O. Development of conception of partner marketing / O. Mnykh // Acta oeconomica № 13 / Ekonomicka fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Slovakia. – 2002. – S. 74–76.
5. Кузнєцова І. С. Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні / І. С. Кузнєцова // Наука та інновації. – 2008. – № 1. – С. 87–95.
6. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів / С. В. Захарін // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 43–51.
7. Захарін С. В. Оцінювання впливу корпоративного сектору економіки на її інвестиційно-інноваційний розвиток / С. В. Захарін // Проблеми науки. – 2008. – № 7. – С. 7–12.

Отримано: 14.03.2015 р.

Прорецензовано: 23.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Пасажко Т. С. Роль фінансово-кредитного ринку в трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки / Т. С. Пасажко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янюк. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 134–139.

УДК 336.761

JEL-класифікація: G 10

**Пасажко Тарас Сергійович,**

аспірант Київського національного університету ім. Т. Шевченка

## РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІКИ

*Розглянуто інвестиційний потенціал заощаджень населення для економіки. Проаналізовано взаємозалежність обсягів заощаджень населення та їх інвестиційне спрямування. Досліджено рівень довіри населення України до різноманітних фінансово-кредитних організацій. Визначено роль фінансово-кредитного ринку в трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму активізації заощаджень населення з метою стимулювання інвестицій в економіку.*

**Ключові слова:** фінансово-кредитний ринок; заощадження населення; фінансовий механізм; інвестиційні ресурси; фінансовий механізм.

**Пасажко Тарас Сергеевич,**

Аспирант Киевского национального университета им. Т. Шевченко

## РОЛЬ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РИНКА В ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ЭКОНОМИКИ

*Рассмотрен инвестиционный потенциал сбережений населения для экономики. Проанализированы взаимозависимость объемов сбережений населения и их инвестиционная направленность. Исследован уровень доверия населения Украины к различным финансово-кредитным организациям. Определена роль финансово-кредитного рынка в трансформации сбережений населения в инвестиционные ресурсы экономики. Предложены пути совершенствования механизма активизации сбережений населения с целью стимулирования инвестиций в экономику.*

**Ключевые слова:** финансово-кредитный рынок; сбережения населения; финансовый механизм; инвестиционные ресурсы; финансовый механизм.

**Taras Pasazhko,**

PhD student of Taras Shevchenko National university of Kyiv

## ROLE OF FINANCIAL-CREDIT MARKET HOUSEHOLD SAVINGS TRANSFORMATION IN INVESTMENT RESOURCES OF ECONOMY

*The article studies the investment potential of household savings and the role of financial market in the process of household savings transformation into investment resources of the economy. The level of public confidence to a variety of financial and credit institutions in Ukraine is analyzed. The role of financial and credit markets in transforming household savings into investment resources economy is determinate. The ways to improve efficiency of household savings activation is offered.*

**Keywords:** financial and credit markets; household savings; financial mechanism; investment resources; financial mechanism.

**Постановка проблеми.** Соціально-економічне зростання є головною умовою функціонування фінансової системи, при цьому одним із ключових питань, є формування достатнього рівня інвестицій, а, як результат, піднесення національного добробуту. Насичення економіки інвестиційними ресурсами є складним і багатогранним завданням, вирішення якого дозволить досягти стабільного зростання економіки. Одним із найбільших джерел інвестицій в економіку є заощадження домогосподарств. Зважаючи на сучасний розвиток економіки України та низький рівень реалізації потенціалу заощаджень населення – вони є чи не найважливішим інвестиційним ресурсом економіки.

На сьогодні недостатньо уваги приділено можливості залучення заощаджень населення, які через високий рівень ризику прямого та портфельного інвестування направляються здебільшого в банківську систему, або взагалі накопичуються в формі готівкових заощаджень.

**Об'єктом дослідження** є трансформація заощаджень населення в інвестиційний ресурс економіки.

**Предметом дослідження** є фінансово-кредитний ринок у процесі трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням ролі заощаджень населення в формуванні інвестиційних ресурсів економіки займалася такі видатні вчені-економісти, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Р. Хікс, Дж. М. Кейнс, П. Самюельсон та ін. Вітчизняні вчені в останні роки активно досліджують заощадження населення, серед них варто відзначити праці таких учених, як М. Алексеєнко, О. З. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, С. Панчишин, М. Савлук, Т. С. Смовженко та ін.

Фундаментально заощадження визначаються як частину доходу, що не витрачається на поточне споживання та сплату податків. Особлива роль категорії заощадження в сучасній макроекономіці полягає у можливості пояснення загальної економічної рівноваги та короткострокових коливань ділової активності, економічного зростання і впливів держави на перебіг економічних процесів за рахунок використання ринкових та адміністративних інструментів управління заощадженнями населення. То ж, якщо Дж. М. Кейнс уважав, що споживання та заощадження залежать у основному від єдиного чинника (рівня поточного доходу), то подальші дослідження показали, що на заощадження впливають багато факторів [1].

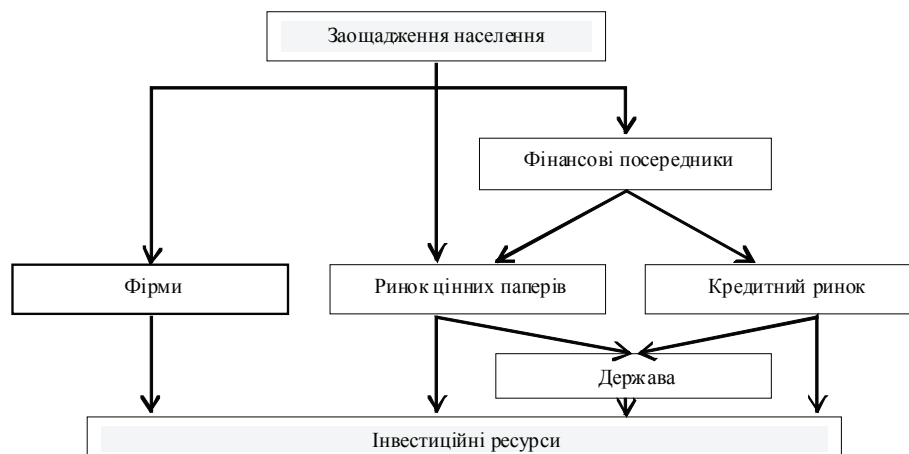
Заощаджувальна поведінка домогосподарств, що відмовляються від споживання частини поточного доходу є об'єктом дослідження сучасної теорії споживання/заощадження. Ключовими етапами на шляху становлення теорії заощаджень свого часу стали теорія міжчасового вибору споживача І. Фішера, кейнсіанська теорія функцій споживання та заощадження, теорія життєвого циклу Ф. Модільяні, гіпотеза постійного доходу М. Фрідмана, гіпотеза випадкового блукання Р. Гола [2].

У національній науці прикладом розгляду такого поняття сучасними дослідниками можна вважати результати роботи О. З. Ватаманюка, де також підкреслюється змістовність заощаджень як частини доходу, що не витрачається на поточне споживання. Разом із цим, наприклад, В. В. Жупанін доводить, що категорія «заощадження населення» відображає систему суспільних відносин між індивідами з приводу збереження грошових коштів для їх використання у майбутньому. Отже, можна стверджувати, що В. В. Жупанін під час розгляду заощаджень населення дотримується підходу, за яким робить наголос на споживанні відкладеного доходу для майбутнього його використання. Однак, при цьому В. В. Жупанін не уточнює частину доходу індивідууму, яка підлягає збереженню, він лише підкреслює форму збереження такого доходу, а саме збереження доходу у вигляді грошових коштів. Проте форма нагромадження заощаджень може бути досить різною, що відмічають, зокрема, такі дослідники, як Я. В. Петренко, М. М. Туріянська, О. Л. Франченко. Варто констатувати, що наведене визначення категорії «заощадження населення» не відображає цілісного її розуміння [3].

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є виявлення структуро-логічних взаємозв'язків між формуванням заощаджень населення та накопиченням інвестиційних ресурсів у національній економіці, визначення ролі грошово-кредитного ринку в цьому процесі, а також аналіз інструментів і механізмів трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки.

У свою чергу під фінансово-кредитним ринком слід розуміти сукупність економічних обмінно-перерозподільних відносин, де об'єктом операцій є фінансові ресурси та позичковий капітал. При чому ключовими учасниками ринку є інвестори (в цьому випадку фізичні особи), фінансові посередники (банківська та пара-банківська системи), позичальники та отримувачі інвестицій.

**Виклад основного матеріалу.** Під інвестиційними ресурсами економіки слід розуміти сукупність грошових фондів, що можуть бути використані для фінансування інвестицій. Процес трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси відбувається через фінансовий механізм економіки, який розуміють як сукупність фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. При цьому фінансовий механізм трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси в загальному розумінні розглядається відповідно рис. 1.



**Рис. 1. Механізм трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси**

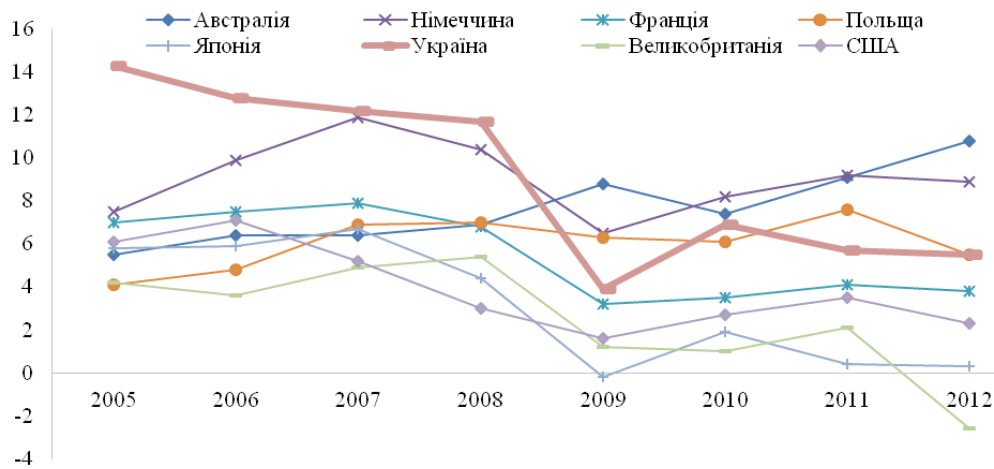
Розглянувши наведений на рисунку 1 механізм трансформації заощаджень в інвестиційний ресурс економіки, варто зазначити, що трансформація заощаджень в інвестиції залежить від створення сприятливого середовища у сфері економіки та соціально-економічного розвитку країни. Як зазначено на рисунку 1, в процесі взаємодії суб'єктів механізму трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки, заощадження населення можуть бути направлені до компаній або фінансових посередників. При чому компанії, накопичуючи кошти перетворюють їх прямо в інвестиційні ресурси, а фінансові посередники через ринок цінних паперів або кредитний ринок формують інвестиційні ресурси економіки. Нестабільність макроекономічної ситуації, негативні сподівання інвесторів і високий рівень ризику інвестування не дозволяють говорити про еластичність взаємозв'язку заощаджень та інвестицій національної економіки.

У процесі здійснення дослідження використовуються офіційні дані Національного Банку України та Державного комітету статистики щодо обсягів споживання та заощаджень населення, а також статистика банківського сектору в сегменті депозитної бази.

На сучасному етапі розвитку економіки України заощадження домашніх господарств відіграють важливу роль в економічному кругообігу країни та є потенційно потужним джерелом інвестицій. Залучення заощаджень населення до інвестиційних процесів, тобто переведення їх з неорганізованої (готівкової) форми в організовану (вклади у банківських установах; вклади у небанківських депозитних установах; придбання цінних паперів; вкладення у страхові поліси є важливим питанням для України протягом усього періоду розвитку її економіки [6].

Інвестиційний потенціал заощаджень є дуже вагомим. Так, у більшості країн національні заощадження формуються на основі заощаджень населення. На основі цього фіксується участь домогосподарств в інвестиційних процесах, зокрема в економічному зростанні країни. Заощадження домогосподарств за допомогою банків перетворюється у значну масу грошового капіталу, який приносить дохід за певного фіксованого, або умовно-фіксованого рівня ризику.

Для більш якісного аналізу рівня заощаджень у різних країнах, варто розглянути дані наведені на рисунку 2, щодо схильності домогосподарств до заощадження в розвинутих країнах світу.



**Рис. 2. Схильність до заощадження домогосподарств за період 1992-2012 рр, % (складено автором за даними Світового Банку)**

Розглядаючи рисунок 2, варто зазначити, що скорочення рівня схильності до заощаджень спостерігалось під час світової фінансової кризи 2008-2009 років майже у всіх країнах, за винятком Австралії та Польщі, які найменшим чином постраждали від фінансової кризи. Варто відмітити, що в Україні скорочення схильності до заощаджень у 2009 році спостерігалось найбільш стрімке, що засвідчує значну залежність національної економіки від економічної активності. Тим не менш, схильності до заощаджень у наведених країнах світу є унікальними та залежать від особливостей функціонування кожної з економік.

Таким чином, варто зробити висновок, що дослідивши міжнародний досвід заощаджень населення та процесів їх активізації в економіці, можна наголосити на тому, що дані дослідження в першу чергу доводять, що в кожній країні існує різна схильність до заощаджень, що спричинено низкою особливих для кожної країни факторів. А також і те, про що було сказано раніше, що по суті в розвинутих країнах світу, через дуже високий рівень розвитку фінансового сектору всі заощадження в економіці є активними.

Для того щоб пасивні заощадження перейшли в активну форму вони мають перетворитися у фінансовий актив. Цей процес стає можливим лише за функціонування фінансового механізму. По своїй суті



фінансовий механізм був охарактеризований О. Д. Василюком, як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм і методів створення й використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку та соціальних потреб громадян.

Крім того, за даними USAID пересічний громадянин України не сприймає ідею жити в борг. Більшість українців покладаються виключно на себе, а не на кредитні кошти. 77% респондентів сказали, що не мають ніяких боргів, і лише 19% визнали, що мають кредити або іншу заборгованість.

Найбільша питома вага домогосподарств із наявними боргами зафіксована у Центральному (27%) та Західному (24%) регіонах, найменша – на Півночі країни (13%).

Для оцінки обсягів заощаджень населення варто в першу чергу розглянути структуру розподілу доходів населення, що наведені на рис. 3.

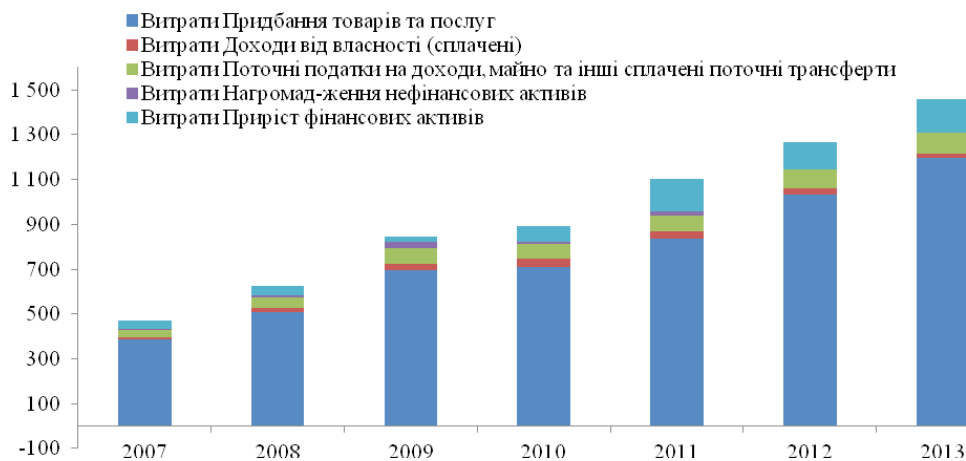


Рис. 3. Витрати та заощадження населення, у тис. грн. (Складено автором за даними НБУ)

Аналізуючи наведену вище статистику, варто наголосити, що заощадження населення представлені у вигляді приросту фінансових активів, доходів від власності та нагромадження не фінансових активів. У процесі аналізу структури заощаджень, варто зауважити, що саме такий показник, як приріст фінансових активів і доходи від власності за тлумаченням іноземних дослідників має зворотній вплив на формування заощаджень населення. Так як зростання активів дистимулює індивіда заощаджувати і по суті збільшує його споживання. Подібна ситуація спостерігалася в 2008-2009 роках, коли 2008 року під час стрімкого падіння доходів від фінансових активів, населення почало формувати заощадження в нефінансовій формі, а 2009 року, коли дохідність фінансових активів відновилося, населення знову скоротило заощадження в не фінансовій формі.

Так, розглядаючи офіційні дані Держкомстату, варто відзначити, що у розподілі доходів населення заощадження скорочуються, та складають на кінець 2011 року близько 12%, що свідчить про те, що населення не втрачає можливості для заощадження власних доходів. Це може бути спричинено низкою чинників:

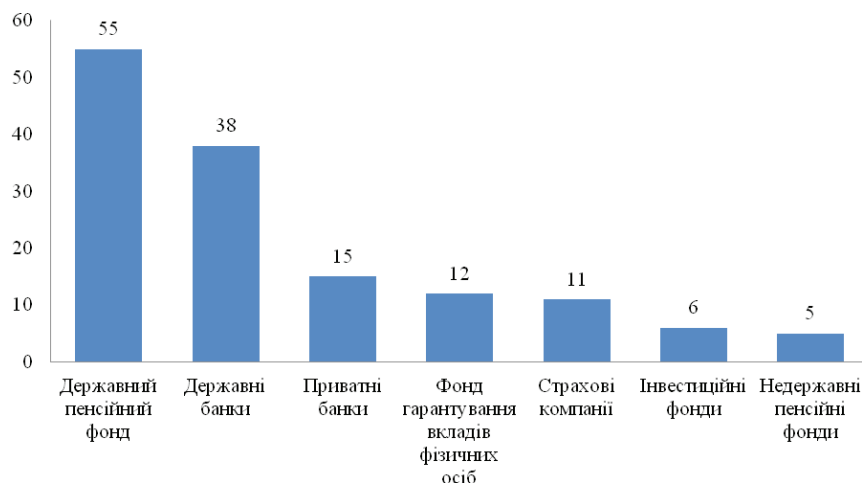
- скорочення реальних доходів населення, через зростання рівня цін на споживчі товари;
- зростання рівня споживання, та втрата мотивів до заощадження;
- скорочення рівня дохідності фінансових інструментів заощадження (ставок за депозитами, дохідність інвестиційних фондів, низька привабливість НПФ, стагнація фондового ринку тощо)
- збільшення рівня тінізації економіки та формування прихованих (пасивних) заощаджень у готівці.

Однак, варто відмітити, що, хоча частка заощаджень і скоротилася, загалом частка заощаджень у доході індивіда залишається дуже високою в порівнянні з міжнародним досвідом, що свідчить про дві основні особливості економіки України. Перш за все, це засвідчує, що рівень життя в Україні є дуже низьким, а значні заощадження свідчать про намагання індивідів максимізувати заощадження в майбутньому. По-друге, населення намагається сформувати значні активи через низький рівень довіри до влади та побоювання щодо можливого скорочення рівня соціального забезпечення [6].

Крім того, варто відмітити загальну досить яскраву динаміку, щодо зростання рівня заощаджень, особливо у формі грошових вкладів, тобто умовно активних заощаджень [1].

Для визначення рівня довіри населення до різноманітних фінансових інституцій варто навести наступні дані: у червні 2010 року в рамках проектів USAID (United States Agency «International Development») «Розвиток ринку капіталів» і «Розвиток фінансового сектору» було оприлюднено результати опитування суспільної думки щодо рівня довіри населення України до фінансово-кредитних інституцій. Дослідження проводила українська компанія GfK Ukraine, що спеціалізується на вивченні громадської думки, серед 2 000 громадян, що мешкають у різних регіонах України. На питання: «Оцініть, будь ласка, рівень

вашої довіри до різних фінансово-кредитних установ за такою шкалою: «повністю довіряю», «скоріше довіряю», «скоріше не довіряю» чи «зовсім не довіряю». Результати здійсненого опитування населення наведені на рисунку 4.



**Рис. 4. Рівень довіри населення України до фінансово-кредитних інституцій у 2010 році**

За результатами опитування, лише 15% респондентів відповіли «повністю довіряю» та «скоріше довіряю» приватним банкам і 38% – державним банкам, інші ж фінансові посередники майже не мають довіри населення.

Наступним важливим моментом, при оцінці активізації заощаджень є процеси пов'язані з формуванням пенсійних заощаджень населення. І хоча Україна має один із найвищих у світі рівень державних витрат на пенсійне забезпечення (13,8% ВВП), для країни характерне одне з найвищих в Європі демографічне навантаження на працездатне населення: 13,2 млн пенсіонерів на 15,6 млн платників внесків, що відображено в таблиці 1. Беручи до уваги цей факт, а також надто низький обсяг ВВП, вік виходу громадян на пенсію (60 і 65 років – для жінок і чоловіків відповідно), низьку середню заробітну плату (нижчу за прожитковий мінімум у кожного четвертого працівника), наявність значних пільг по сплаті пенсійних внесків (зокрема, для застрахованих осіб) стає зрозумілим, чому в нашій країні розмір середньої пенсії не забезпечує навіть половини доходу, що отримувала людина в трудовий період життя [6].

Згідно з нашими розрахунками, коефіцієнт заміщення (пенсією трудових доходів) в Україні складає лише 46,6% (2008 р.). Таким чином, у нашій державі рівень нагромаджень більшості населення такий, що не дозволяє повною мірою виконувати заощадженням свою соціальну функцію. Більше того, у нас практично не працює важливіший механізм залучення заощаджень – система добровільного соціального пенсійного страхування під гарантії уряду [7].

З метою вирішення ключових проблем стимулювання накопичення заощаджень населення та подальшого інвестування їх в економіку потребує вирішення реалізації завдань як економічного та адміністративного так і суспільного характеру. Серед даних завдань варто відмітити:

– подальше вдосконалення системи гарантування банківських вкладів населення. Так, за 2014 та 2015 рр ФГВГО зарекомендував себе як надійний гарант безпечності вкладів населення однак повальне банкрутство банків досить негативно вплинуло на його стан та загалом на грошово-кредитний ринок, що в цілому є передумовою для вдосконалення механізмів його діяльності.

– популяризацію державних цінних паперів як інструмент заощадження коштів населення. Зважаючи на поточний стан економіки, цінні папери має відповідати потребам населення як інструменту збереження купівельної спроможності грошей і гарантії їх погашення.

– розробку та запровадження дієвого інструменту із формування пенсійних заощаджень. Подібні програми діють у Великобританії (National Savings), Канаді (New Canada Savings Bond Program, Canada Retirement Income Fund, Canada Retirement Savings Plan), США (Payroll Savings Program) та інших країнах.

Варто погодитись із рекомендаціями Н. І. Дучинської та В. Л. Смесової, які зазначають, що для стимулювання відтворення інвестиційного потенціалу домогосподарств необхідно здійснити такі заходи:

1) підвищити рівень оплати праці населення із запровадження зниженого податкового тиску на доходи фізичних осіб і зберіганням ємної податкової бази за рахунок запропонованих заходів;

2) реалізувати механізм активізації прямого інвестиційного використання заощаджень населення через цільові інвестиційні рахунки для інвестування нефінансових корпорацій та інвестування через систему банківських і парабанківських інститутів;

3) здійснити ряд стимуляційних заходів у сфері фінансових послуг для підвищення довіри вкладників та активізації ощадного процесу (створення Фонду гарантування вкладів небанківських установ, погашення боргів Ощадбанку населенню через будівництво житла та виплату кредитів тощо);

4) створити умови для укрупнення та зміцнення системи банківських і парабанківських інститутів, загострення конкуренції між цими структурами у питанні залучення клієнтів і розширення обсягів пасивів [3].

**Висновки.** Узагальнюючи все вище зазначене, варто наголосити, що обсяги пасивних і умовно активних заощаджень населення України є досить значними, що свідчить про величезний інвестиційний потенціал заощаджень населення, та по суті підтверджує необхідність розбудови інфраструктури фінансового сектору, вдосконалення законодавства, підвищення фінансової грамотності населення, що має стати передумовою інвестиційного розвитку економіки України.

Варто відмітити, що в сучасних умовах розвитку національної економіки України, питання вдосконалення фінансового механізму трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси, а також роль фінансово-кредитного ринку в такому процесі є дуже важливою і потребує детального подальшого вивчення, оскільки інвестиційний потенціал, що концентрується в заощадженнях населення є дуже значним.

Отже, на рівні держави варто забезпечити вироблення відповідної соціальної політики щодо підвищення доходів населення із забезпеченням економічного зростання та, як результат – збільшення рівня заощаджень населення. Важливо також зменшити диференціацію доходів населення, створити і нарощувати середній клас (підтримувати підприємництво, розвивати малий і середній бізнес), що в розвинутих країнах світу є головним інвестором на фінансово-кредитному ринку.

#### Література:

1. Бонд Р., Куценко О., Лозицька Н. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки [Текст] / Бонд Р., Куценко О., Лозицька Н. // 2ге видання, доповнене та виправлене – К : USAID FINREP, грудень 2010. – 42 с.
2. Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз [Текст] : [монографія] / Ватаманюк О. З. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 536с.
3. Дучинська Н. І. Механізм активізації інвестиційного використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні [текст] / Н. І. Дучинська, В. Л. Смесова // Макроекономічні та регіональні проблеми розвитку України. – 2009. – №3. – С. 24-36.
4. Ільченко Т. М. Основні чинники формування заощаджень населенням [Електронний ресурс] / Ільченко Т. М. // Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2009\\_3/28.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/28.pdf) – Назва з екрана.
5. Карковська В. Я. Заощадження як джерело інвестиційних ресурсів у національній економіці [текст] / В. Я. Карковська // Економічний простір. – 2008. – №9. – С.32-39.
6. Лютий І. О. Вплив держави на ринок фінансового капіталу України [текст] / Лютий І. О., Дрозд Н. В. // Фінанси України. – № 8. – 2010. – С. 63-72.
7. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації [текст] / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С.172-178.

Отримано: 27.02.2015 р.

Прорецензовано: 09.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Прокопенко В. Ю. Методичні підходи до оцінки вартості нерухомості для цілей оподаткування / В. Ю. Прокопенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 140–144.

УДК 336.77

JEL-класифікація: G38

### Прокопенко Валерія Юріївна,

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри соціально-економічних дисциплін Харківського національного університету внутрішніх справ

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті розглянуто практику оцінки бази оподаткування при адмініструванні податку на землю в Україні. Охарактеризовані методики оцінки вартості землі для цілей оподаткування. Крім того, оглянуто підходи до оцінки бази оподаткування, що застосовуються у світових економіках. Запропоновано орієнтовну методику оцінки вартості об'єктів нерухомості для цілей оподаткування.

**Ключові слова:** оцінка вартості нерухомості, нерухомість, оподаткування нерухомості, методика оцінки вартості нерухомості.

### Прокопенко Валерія Юрєвна,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры социально-экономических дисциплин Харьковского национального университета внутренних дел

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрена практика оценки базы налогообложения при администрировании налога на землю в Украине. Охарактеризованы методики оценки стоимости земли для целей налогообложения. Кроме того, рассмотрены подходы к оценке базы налогообложения, применяемые в мировых экономиках. Предложено ориентировочную методику оценки стоимости объектов недвижимости для целей налогообложения.

**Ключевые слова:** оценка стоимости недвижимости, недвижимость, налогообложение недвижимости, методика оценки стоимости недвижимости.

### Valeriia Prokopenko,

Doctor of Economic Sciences, Docent, Professor at the Department of Social and Economic Studies, Kharkiv National University of Internal Affairs

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF REAL ESTATE FOR TAX PURPOSES

The article considers the practice of assessing the tax base in the administration of land tax in Ukraine. Described methods of assessment of land for taxation purposes. In addition, the approaches to the assessment of the tax base used in the global economy. Suggested an indicative methodology for assessing real estate values for tax purposes.

**Keywords:** valuation of real estate, real estate, taxation, real estate, real estate valuation technique.

**Постановка проблеми.** Постійне реформування податкової системи в Україні не рятує від прогалин і колізій інституційного забезпечення системи оподаткування нерухомості. І до сьогодні залишається невирішеним питання з оцінюванням бази оподаткування при адмініструванні податку (плати) на землю.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивчення проблем визначення та оцінки бази оподаткування при адмініструванні податків із нерухомості є однією з передумов для успішної побудови системи оподаткування нерухомості.

Водночас, важливо відзначити праці українських науковців, які досліджували зазначені питання: С. Лісниченко, І. Манько, В. Пунько, А. Татарова, М. Федотова, О. Буряк, В. Вишневський, О. Гриценко, І. Кривов'язюк, А. Крисоватий, В. Павлов, Л. Радванська та інші.

Разом із тим, незважаючи на велику кількість публікацій, існує необхідність у подальшому дослідженні методологічних підходів до визначення та оцінки податкової бази при оподаткуванні нерухомості.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є аналіз вітчизняної практики оцінювання бази оподаткування при адмініструванні плати за землю з метою розкриття її особливостей, визначення про-

блем і недоліків для можливості їх усунення. Завданнями є вивчення вітчизняної практики оцінки бази оподаткування при адмініструванні податку на землю і запропонування орієнтовної методики оцінки об'єктів нерухомості для цілей оподаткування.

**Виклад основного матеріалу.** Оцінка бази оподаткування при адмініструванні плати за землю здійснюється на підставі декількох нормативно-правових документів. Землі населених пунктів і землі сільськогосподарського призначення оцінюються відповідно до Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженого спільним наказом Державного комітету України по земельних ресурсах, Міністерства аграрної політики України, Міністерства будівництва, архітектури, та житлово-комунального господарства України та Української академія аграрних наук від 27.01.2006 № 18/15/21/11. Решта земель оцінюється відповідно до вимог Методики нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів), затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 року № 1278[1].

Відповідно до Порядку, в основу визначення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення (далі-землі) покладено рентний дохід (виражений у натуральних одиницях – центнерах зерна), який створюється при виробництві зернових культур і визначається за даними економічної оцінки земель, проведеної в 1988 році.

Нормативна оцінка земель сільськогосподарського здійснюється за наступною формулою:

$$Гоз = Рздн \times Ц \times Тк,$$

де *Гоз* – нормативна грошова оцінка гектара орних земель, земель під багаторічними насадженнями, природними сіножатями і пасовищами в Україні (у гривнях);

*Рздн* – загальний рентний дохід на орних землях, землях під багаторічними насадженнями, природними сіножатями і пасовищами в Україні (у центнерах);

*Ц* – ціна центнера зерна (у гривнях);

*Тк* – термін капіталізації рентного доходу (у роках), який встановлюється на рівні 33 років.

Загальний рентний дохід розраховується як сума диференціального рентного доходу та м.

Диференціальний рентний дохід обчислюється за формулою:

$$Рдн = (У \times Ц - З - З \times Кнр) : Ц,$$

де *Рдн* – диференціальний рентний дохід з гектара орних земель (у центнерах);

*У* – урожайність зернових з гектара (у центнерах);

*Ц* – ціна реалізації центнера зерна в гривнях;

*З* – виробничі затрати на гектар;

*Кнр* – коефіцієнт норми рентабельності.

Для земель під багаторічними насадженнями використовується інша формула:

$$Рдн(б)(с)(п) = (Рдн \times Рд(б)(с)(п)) / Рд,$$

де *Рдн(б)(с)(п)* – диференціальний рентний дохід з гектара земель під багаторічними насадженнями (б), природними сіножатями (с) і пасовищами (п) (у центнерах);

*Рдн* – диференціальний рентний дохід з гектара орних земель (у центнерах);

*Рд(б)(с)(п)* – диференціальний рентний дохід з гектара земель під багаторічними насадженнями (б), природними сіножатями (с) і пасовищами (п) за економічною оцінкою земель (у гривнях);

*Рд* – диференціальний рентний дохід з гектара орних земель за економічною оцінкою виробництва зернових культур (у гривнях).

Абсолютний рентний дохід створюється за умов використання гірших земель.

Оцінка земель населених пунктів здійснюється на основі витрат на освоєння та облаштування території, помножених на норму прибутку та поділених на норму капіталізації, з урахуванням коефіцієнтів, які характеризують функціональне використання земельної ділянки (під житлову та громадську забудову, для промисловості, транспорту тощо) та місцезорозташування земельної ділянки[1].

Землі несільськогосподарського призначення, що знаходяться за межами населених пунктів, оцінюються за окремою методикою. Відповідно до неї, для нормативної грошової оцінки земельної ділянки використовується наступна формула:

$$Цн = Пд \times Рд \times Ск \times Км \times Кв \times Кмц \times Кі,$$

де

*Пд* – площа земельної ділянки;

*Рд* – рентний дохід для відповідної категорії земель (у гривнях на рік);

*Ск* – строк капіталізації (у роках);

*Км* – коефіцієнт, який враховує місце розташування земель;

*Кв* – коефіцієнт, який враховує вид використання земельної ділянки і встановлюється залежно від складу угідь земельної ділянки відповідно до даних Державного земельного кадастру;

*Кмц* – коефіцієнт, який враховує належність земельної ділянки до земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення;

$K_i$  – коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель [2].

Слід зазначити, що на сьогодні проведення оцінки земель, особливо сільськогосподарського призначення, на основі ринкової вартості є проблематичним у зв'язку з фактичною відсутністю ринку землі. Разом із цим, очевидною є невідповідність показників 1988 року сучасним економічним умовам. Іншою особливістю є те, що в основу методики закладена не ринкова, а нормативна вартість об'єктів нерухомості.

У світовій практиці достатньо поширеною є практика використання доходного методу при оцінці вартості земельних ділянок. Цей же метод застосовується і при оцінці виробничої та комерційної нерухомості. Так, Стандарт масової оцінки нерухомого майна Міжнародної асоціації податкових оцінювачів вказує, що при оцінці комерційної та виробничої нерухомості найбільш доцільними методами оцінки є дохідний підхід або, у разі якщо обсяг трансакцій із нерухомістю достатньо високий, метод порівняння продажів [3, р. 11].

Дохідний підхід оцінки вартості нерухомості базується на оцінці доходу, який об'єкт нерухомості приносить своєму власнику. Існує дві базові моделі доходного підходу: модель чистого доходу та модель валового доходу. Для їх опису застосовуємо методика, що застосовується при масовій оцінці нерухомості у штатах Флорида [3, р. 30-33] та Орегон (як зазначалось, у США відсутній єдиний порядок оцінки нерухомості для цілей оподаткування, однак використовувані моделі є достатньо репрезентативними для даної держави).

При першій моделі ринкова вартість нерухомості оцінюється за формулою:

$$V = \frac{NOI}{OAR}$$

де

$V$  – ринкова вартість;

$NOI$  – чистий операційний дохід;

$OAR$  – загальна ставка капіталізації [3, р. 31].

Загальна ставка капіталізації визначається як відношення чистого операційного доходу до ціни продажу нерухомості.

При розрахунку загальної ставки капіталізації об'єкти нерухомості стратифікуються відповідно до факторів, що впливають на даний показник (призначення, місце розташування, вік та фізичний стан тощо). Для кожної з груп визначаються центральна тенденція та дисперсія, на основі чого визначаються типові показники загальної ставки капіталізації.

Модель розрахунку загальної ставки капіталізації має наступний вигляд:

$$\frac{NOI}{SP} = b_0 + \sum_{i=1}^n [(b)_i \times X_i],$$

де

$NOI$  – чистий операційний дохід

$SP$  – ціна продажу

$b_0$  – типова загальна ставка капіталізації об'єкта нерухомості відповідної категорії

$b_i$  –  $i$ -ий фактор, що впливає на загальну ставку капіталізації

$X_i$  – коефіцієнт впливу  $i$ -го фактору [3, р. 32-33].

При застосуванні моделі валового доходу застосовується формула:

$$V = GI \times GIM,$$

де

$V$  – ринкова вартість;

$GI$  – валовий дохід;

$GIM$  – мультиплікатор валового доходу [3, р. 31].

При оцінці валового доходу необхідне проведення наступних процедур:

- стратифікація об'єктів нерухомості за призначенням, розташуванням тощо;
- визначення центральних тенденцій та дисперсії перемінної валового доходу;
- визначення вартості типового об'єкта нерухомості;
- визначення факторів, що найбільше впливають на валовий дохід від об'єкта нерухомості.

Для визначення показника валового доходу використовується адитивна модель, що має вигляд:

$$GI = b_0 + \sum_{i=1}^n [(b)_i \times X_i]$$

де

$SP$  – ціна продажу

$GI$  – валовий дохід

$b_0$  – базовий валовий дохід для об'єкта нерухомості відповідної категорії

$b_i$  –  $i$ -ий фактор, що впливає на валовий дохід;

$X_i$  – коефіцієнт впливу  $i$ -го фактору [3, р. 31].

Мультиплікатор валового доходу визначається як співвідношення між ціною продажу об'єкта нерухомості та валовим доходом, який він приносить. Таким чином, ця величина виражає залежність ціни нерухомості від її доходності [4, р. 18].

Модель розрахунку мультиплікатора виглядає наступним чином:

$$\frac{SP}{GI} = b_0 + \sum_{i=1}^n [(b)_i \times X_i]$$

де

$GI$  – валовий дохід;

$b_0$  – базовий мультиплікатор валового доходу для об'єкта нерухомості відповідної категорії;

$b_i$  –  $i$ -ий фактор, що впливає на валовий дохід;

$X_i$  – коефіцієнт впливу  $i$ -го фактору [3, р. 32].

При присвоєнні об'єкту нерухомості того чи іншого мультиплікатора валового доходу до уваги береться ряд факторів, передусім – коефіцієнт витрат, коефіцієнт забудови, економічний строк служби [5, р. 111-112].

Оцінка коефіцієнту витрат передбачає стратифікацію об'єктів за призначенням, місцем розташування, віком та фізичним станом, та розрахунок коефіцієнтів витрат для кожної з категорій витрат (обслуговування, страхування тощо), після чого вираховуються типові коефіцієнти витрат для кожної з визначених категорій нерухомості. Типова модель розрахунку коефіцієнту витрат є адитивною та виглядає наступним чином:

$$\frac{EXP}{GI} = b_0 + \sum_{i=1}^n [(b)_i \times X_i]$$

де

$EXP$  – витрати власника на обслуговування об'єкта нерухомості

$GI$  – валовий дохід

$b_0$  – типовий коефіцієнт витрат об'єкта нерухомості відповідної категорії

$b_i$  –  $i$ -ий фактор, що впливає на коефіцієнт витрат

$X_i$  – коефіцієнт впливу  $i$ -го фактору [3, р. 31-32].

Модель чистого доходу дає більш точні результати, хоча є й складнішою у застосуванні. Для її успішного застосування необхідний збір наступних даних:

– інформація про ринкові ціни на нерухомість (для об'єктів виробничої нерухомості в умовах достатньо нечастих ринкових трансакцій можливе застосування показників вартості за даними бухгалтерського обліку підприємств, принаймні на початкових етапах функціонування системи оцінки);

– інформація про чистий дохід, отриманий від використання об'єктів нерухомості (у випадку США – інформація надається, як правило, платниками податків за визначений владою період);

– дані кадастру (площа об'єктів нерухомості, їх взаємне розташування);

– інформація щодо призначення об'єктів нерухомості, їх фізичного стану, строку експлуатації.

Таким чином, орієнтовну методику оцінки об'єктів нерухомості для цілей оподаткування об'єктів нерухомості можна представити у такому вигляді:

1. Оцінка нерухомості, що приносить дохід, для цілей оподаткування здійснюється на основі даних ринку нерухомості, даних земельного кадастру, бухгалтерського обліку платників податку та інших джерел, що містять дані про об'єкти нерухомості, їх ціну, фізичний стан, інші параметри.

2. Оцінка нерухомості, що приносить дохід, для цілей оподаткування носить масовий характер.

3. З метою оцінки житлової нерухомості для цілей оподаткування застосовується наступна формула

$$ВН = \frac{ЧД}{СК}$$

де

$ВН$  – вартість квадратного метра об'єкта нерухомості для цілей оподаткування;

$СК$  – загальна ставка капіталізації.

4. З метою визначення загальної ставки капіталізації об'єкти нерухомості, що приносить дохід, поділяється на групи за призначенням. За кожною групою об'єктів нерухомості виділяються цінові зони, межі та кількість яких визначається відповідно до даних про ціни на ринку нерухомості за останні 5 років.

5. Загальна ставка капіталізації визначається за формулою

$$СК = \frac{ЧД}{ЦП},$$

де

СК – загальна ставка капіталізації;

ЧД – чистий операційний дохід;

ЦП – ціна продажу об'єкта нерухомості.

6. З метою оцінки нерухомості, що приносить дохід, для цілей оподаткування у кожній цінній зоні для кожної групи об'єктів нерухомості визначається базова загальна ставка капіталізації.

7. При розрахунку вартості нерухомості, що приносить дохід, для цілей оподаткування базова загальна ставка капіталізації коригується на коефіцієнти, що впливають на неї, відповідно до формули

$$СК = БСК + \sum_{n=1}^i q_n,$$

де

СК – загальна ставка капіталізації;

БСК – базова загальна ставка капіталізації;

$q_n$  – значення коефіцієнту, що характеризує  $n$ -ий фактор, що впливає на загальну ставку капіталізації.

**Висновки.** Необхідно зазначити, що діюча система оцінки оперує явно застарілою базою даних: відповідно до Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженого спільним наказом Державного комітету України по земельних ресурсах, Міністерства аграрної політики України та Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України від 27.01.2006 № 18/15/21/11, в основу визначення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення покладено рентний дохід, який створюється під час вирощування зернових культур і визначається за даними економічної оцінки земель, проведеної в 1988 році [1].

На сьогодні проведення оцінки земель, особливо сільськогосподарського призначення, на основі ринкової вартості є проблематичним у зв'язку з фактичною відсутністю ринку землі. Разом із цим, очевидною є невідповідність показників 1988 року сучасним економічним умовам. Іншою особливістю є те, що в основу методики закладена не ринкова, а нормативна вартість об'єктів нерухомості.

### Література:

1. Про Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів : Наказ від 27.01.2006 № 18/15/21/11 / Державний комітет України по земельних ресурсах, міністерство аграрної політики України, Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України, Українська академія аграрних наук. // Офіційний вісник України від 26.04.2006 – 2006 р., № 15, стор. 154, стаття 1133, кодакту 35909/2006
2. Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) : Постанова від 23 листопада 2011 р. № 1278 / Кабінет Міністрів України // Урядовий кур'єр від 11.01.2012 – № 4.
3. Newly Elected Official Orientation. Fundamentals of Mass Appraisal. January 24, 2013. Tallahassee, Florida. – 42 p. // Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://dor.myflorida.com/dor/property/cofficials/neo/pdf/PA\\_Fundamentals\\_of\\_Mass\\_Appraisal.pdf](http://dor.myflorida.com/dor/property/cofficials/neo/pdf/PA_Fundamentals_of_Mass_Appraisal.pdf)
4. International Association of Assessing Officers. Standard on Mass Appraisal of Real Property. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iaao.org/uploads/standardonmassappraisal.pdf>
5. Oregon Department of Revenue. Appraisal Methods Basic Information and Procedures for Setting Up a Mass Appraisal Program. – 310 p. // Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.oregon.gov/dor/forms/property/appraisal-methods\\_303-415\\_2012.pdf](http://www.oregon.gov/dor/forms/property/appraisal-methods_303-415_2012.pdf)



**ОБЛІК,  
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

---

Отримано: 02.03.2015 р.

Прорецензовано: 14.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Осадча О. О. Основи побудови ефективної системи обліку за центрами витрат / О. О. Осадча // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 146–150.

УДК 657:336.37

JEL: M41

**Осадча Ольга Олександрівна,**

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет водного господарства та природокористування

## ОСНОВИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВИТРАТ

У статті досліджено методи організації облікового процесу, які дозволяють здійснювати контроль за ефективністю використання ресурсів. Встановлено, що організація системи управлінського обліку за центрами відповідальності і центрами витрат забезпечить контроль за роботою окремих підрозділів для співставлення отриманих доходів і використаних ресурсів по кожному з них і підвищить точність та ступінь деталізації облікових даних. Описано основні етапи організації обліку фінансових результатів за місцями виникнення з урахуванням впровадження сучасних інформаційних систем. В цілому, дослідження, викладене у цій статті, спрямоване на удосконалення облікового процесу та створення оптимальної системи управління суб'єкта господарської діяльності.

**Ключові слова:** управлінський облік, центри відповідальності, центр витрат, контроль витрат, ресурси.

**Осадчая Ольга Алексеевна,**

кандидат экономических наук, доцент

Национальный университет водного хозяйства и природопользования

## ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ЗАТРАТ

В статье исследованы методы организации учетного процесса, которые позволяют осуществлять контроль за эффективностью использования ресурсов. Установлено, что организация системы управленческого учета по центрам ответственности и центрам затрат обеспечит контроль за работой отдельных подразделений для сопоставления полученных доходов и использованных ресурсов по каждому из них и повысит точность и степень детализации учетных данных. Было описаны основные этапы организации учета финансовых результатов по местам возникновения с учетом внедрения современных информационных систем. В целом, исследование, изложенное в этой статье, направлено на совершенствование учетного процесса и создания оптимальной системы управления субъекта хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** управленческий учет, центры ответственности, центр затрат, контроль расходов, ресурсы.

**Olga Osadcha,**

Ph.D. in Economics, Associated Professor

National University of Water Management and Nature Resources Use

## BASES OF CONSTRUCTION AN EFFECTIVE ACCOUNTING SYSTEMS OF COST CENTER

The methods of organization of the accounting process, which allows to control the efficiency of resource use are investigated in the article. It was found that the organization of management accounting system of responsibility centers and cost centers will monitor the work of the individual units for the comparison of the income and resources used by each of them, and improve the accuracy and detail of accounting data. The main stages of organization of accounting of financial results for the place of origin with the introduction of modern information systems are described. Overall, the study set out in this article, aims to improve the accounting process and the creation of optimal management system of an economic entity.

**Keywords:** management accounting, responsibility centers, cost center, cost control, resources.

**Постановка проблеми.** Одним із найважливіших завдань для керівництва суб'єкта господарювання в умовах сталого розвитку є створення такої системи управління, яка дозволить вирішувати завдання господарської діяльності при оптимальному використанні ресурсів. З метою покращення фінансових результатів суб'єкта господарської діяльності найефективніше і найзручніше впливати саме на його витрати. Відповідно, слід приділяти особливу увагу організації їх обліку та групуванню інформації про витрати за різноманітними ознаками, основною серед яких є місце виникнення витрат.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у вивчення теоретичних і практичних аспектів обліку витрат за центрами відповідальності і місцями виникнення зробили такі вітчизняні й іноземні вчені: П. Атамас, Ф. Бутинець, С. Голов, З. Гуцайлюк, М. Пушкар, Л. Нападовська, М. Чумаченко, Е. Аткинсон, К. Друрі, Р. Ентоні, Р. С. Каплан, М. С. Янг, Р. Д. Банкер, К. С. Уоррен та ін. Не зважаючи на

глибину та фундаментальність проведених досліджень, вони, на нашу думку, потребують певних коригувань і уточнень у зв'язку з стрімким розвитком постіндустріальної економіки, зростанням масштабів глобалізації, що змінює принципи управління суб'єктом господарювання і організації його облікової системи.

**Мета і завдання дослідження.** Метою нашої статті є узагальнення теоретичних досліджень українських та іноземних науковців щодо підходів до побудови управлінського обліку витрат суб'єктів господарської діяльності на основі концепції «центрів відповідальності» та «центрів виникнення витрат»; виокремлення етапів створення ефективної системи організації облікового процесу з метою поліпшення якості облікової інформації та посилення контролю за ефективністю використання ресурсів.

**Виклад основного матеріалу.** З точки зору організації господарської діяльності *центр виникнення витрат* – це територіально відокремлене місце, у якому здійснюється безпосереднє використання ресурсів. Для облікових цілей вважаємо за доцільне використовувати визначення, запропоноване М. Г. Чумаченко, який стверджував, що *центр витрат* – це первинний осередок аналітичного обліку, що встановлюється для контролю за витратами [6, с. 120].

Організація обліку по центрах витрат дозволяє спостерігати за формуванням витрат і здійснювати як їх класичний аналіз, так і аналіз на основі маржинального доходу, який передбачає розподіл витрат на змінні та постійні, а також визначення маржинального доходу. Такий аналіз доцільно проводити з урахуванням виду діяльності центру виникнення витрат.

Для ефективної організації обліку фінансових результатів за місцями виникнення з урахуванням упровадження сучасних інформаційних систем рекомендується виконання наступних послідовних кроків.

**1. Теоретичне обґрунтування.** На сучасному етапі слід уточнити зміст понять «центр відповідальності» та «центр витрат», однак, у першу чергу, потрібно виявити відмінності між схожими за звучанням поняттями «центр виникнення витрат» і «центр витрат».

Місця виникнення витрат є об'єктами аналітичного обліку витрат на виробництво за елементами виробництва і статтями калькуляції. Передумовою групування витрат за місцями виникнення була неможливість їх первинного групування за видами продукції. Цех або інший підрозділ чітко виділялися як місце виникнення витрат, що полегшувало їх локалізацію, дозволяло віднести опосередковано розподілені витрати на продукти, виготовлені в такому місці. Облік витрат за місцями виникнення сприяв підвищенню точності калькулювання і його ввели саме з цією метою (в 20-ті роки ХХ століття).

Приблизно в середині 40-х ХХ ст. з'являється поняття «центр витрат», «оперативний центр витрат» як первинний осередок обліку витрат для контролю витрат у підрозділах і більш точного розподілу витрат за об'єктами калькулювання.

*Центр витрат* – це організаційно-структурна одиниця суб'єкта господарської діяльності, яка виконує визначені функції. Облік за центрами виникнення передбачає: збір і віднесення первинних витрат (спожитих ресурсів) на окремі об'єкти обліку (технологічна установка, операція, відділ, дільниця, бригада тощо); їх перерозподіл на інші об'єкти чи готову продукцію, роботи чи послуги у відповідності до ланцюга створення вартості на підставі факторів витрат, які об'єктивно відображають внутрішнє споживання товарів, послуг чи ресурсів (наприклад, машино-години, площа виробничого приміщення, фактична трудоемність ремонту і т.п.) [3, с. 197].

Центри витрат виокремлюються за одноманітністю функцій і виробничих операцій, рівнем технічної оснащеності та організації праці, спрямованістю витрат, при цьому вони можуть збігатися з організаційною одиницею (цехом, відділенням, дільницею) або бути підрозділом цих одиниць.

Центри витрат, як і місця виникнення витрат, поділяють за відношенням до процесу виробництва на виробничі, обслуговуючі та умовні.

Рівень деталізації центрів витрат залежить від доцільності виділення окремих об'єктів із точки зору трудомісткості обліку та можливостей ефективного використання отриманої інформації. Номенклатура центрів витрат повинна передбачати єдину систему їх кодування, що дає можливість сортування і групування даних про витрати по будь-яким закодованим ознакам у різних комбінаціях.

Надалі, з розвитком виробничих відносин, теорією управління та управління витратами, зокрема, з'являється *поняття центру відповідальності за дотриманням рівня витрат*.

Аналогію в питаннях цільового призначення центрів витрат і центрів відповідальності можна провести в питаннях доходів.

Аналізуючи праці іноземних і вітчизняних учених, присвячені управлінському обліку, а саме К. Друрі, Е. А. Аткинсона, Р. С. Каплана, М. С. Янга, Р. Д. Банкера, К. С. Уоррена, Дж. М. Ріва, Дж. Дучака, О. Б. Вахрушевої, С. Ф. Голова, Л. В. Нападовської, П. Й. Атамаса, Ф. Ф. Бутинця, С. О. Левицької, ми дійшли висновку, що *центр відповідальності* – це будь-який підрозділ суб'єкта господарської діяльності, в межах якого встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності (витрати, доходи, використання інвестиційних коштів), які він контролює. Визначення результатів діяльності кожного центру відповідальності є метою обліку відповідальності.

З метою управління витратами (фінансовими результатами) обліковець регулярно повинен формувати звіт про показники функціонування для кожного центру відповідальності. Фактичні витрати у кожній статті витрат, наведені у такому звіті, слід порівнювати з показниками кошторисних витрат для того, щоб можна було виявити і проаналізувати витрати, що не відповідають плановим.

**2. Критерій виділення центрів відповідальності та центрів витрат.** У межах кожного суб'єкту господарської діяльності слід визначити свій принцип виділення центрів відповідальності. Переважна більшість вітчизняних науковців, які досліджують проблеми управлінського обліку, виділяють *центри витрат, доходу, прибутку та інвестицій* за обсягом повноважень і обов'язків відповідальних менеджерів. Відзначимо, що сучасні зарубіжні науковці виділяють лише три центри відповідальності – *витрат (cost centers), прибутку (profit centers) та інвестицій (investment centers)* [8, с. 1078; 7, с. 535].

Керівник *центру витрат* контролює витрати, але не контролює інвестиції в активи центру. Центри витрат можуть входити до складу інших центрів відповідальності або існувати відокремлено. Центри витрат поділяються на центри регульованих і нерегульованих витрат. Для центру регульованих витрат встановлюється оптимальне співвідношення між витратами і обсягом випуску продукції (надання послуг, виконання робіт). Управління витратами таких центрів здійснюють за допомогою гнучких бюджетів. Керівник центру регульованих витрат відповідає за мінімізацію витрат на одиницю, а його діяльність оцінюється шляхом зіставлення планових (нормативних) і фактичних витрат на одиницю продукції. Для центру нерегульованих витрат не існує оптимальних співвідношень між витратами і результатами діяльності. Керівництво суб'єкта господарської діяльності приймає розмір витрат таких центрів як задану величину (проектно-конструкторське бюро, лабораторія техніко-хімічного контролю тощо).

*Центр доходу (або центр виручки)* – це центр відповідальності, керівник якого контролює доходи, але не контролює витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) або придбання товарів, що реалізуються, та інвестиції в активи центру [2, с. 408]. Слід відзначити, що виділення такого центру відповідальності досить часто супроводжується критикою, оскільки при використанні доходу в якості бази для оцінки виконання можливі небажані наслідки. Концентрація уваги лише на виручці спонукає працівників суб'єкта господарювання розширювати види діяльності з метою досягнення вищого рівня доходів, що створює надлишкові витрати.

*Центр прибутку* становить собою підрозділ, менеджери яких відповідальні не тільки за витрати, але й за фінансові результати своєї діяльності. Тобто він відрізняється від попередніх центрів відповідальності розширенням повноважень менеджменту. Це можуть бути окремі підприємства у складі великого об'єднання, філії, дочірні організації, торгові представництва, магазини фірми і т.п.

Керівник *центру інвестицій* одночасно контролює доходи, витрати та рівень інвестицій. Оскільки менеджери центру інвестицій несуть відповідальність за доходи і витрати, то прибуток також є частиною звітності інвестиційного центру. Для оцінки діяльності центру в міжнародній практиці застосовують додаткові показники – *прибуток на інвестований капітал та залишковий прибуток*, де прибуток на інвестований капітал (*Rate of return on investment*) – це фінансовий коефіцієнт, який: ілюструє рівень прибутковості або збитковості бізнесу; розраховується як співвідношення суми прибутку або збитків до суми інвестицій.

*Залишковий прибуток (Residual income)* – прибуток, який може отримати організаційний підрозділ або центр інвестицій понад деякий мінімальний рівень прибутку на загальну суму інвестицій. Показник розраховується як різниця між чистим прибутком від основної діяльності та добуток інвестицій і мінімальної ставки їх рентабельності.

В інтернаціональній моделі фінансового обліку критерієм виділення центру відповідальності є вид продукції (робіт, послуг), що виготовляється підрозділом, у взаємозв'язку з територіальною відокремленістю. Зважаючи на існуючу вітчизняну практику групування витрат, можна виділити наступні основні центри відповідальності: основне виробництво, допоміжне виробництво, адміністрація.

Критерієм виокремлення центру витрат є завершена технологічна операція. На території одного центру відповідальності можуть знаходитися декілька центрів виникнення витрат, які можуть надавати послуги різним центрам відповідальності.

**3. Зміна схеми документообігу.** Організація обліку за центрами витрат потребує внесення змін у первинних документах. При цьому, у первинних документах повинні знайти відображення:

- дані про місце виникнення витрат: код, шифр або чітка назва, що дадуть змогу безпомилково відображати господарські операції на рахунках обліку;
- інформація про носій витрат: продукція, послуга, замовлення, що допоможуть визначити собівартість кожного носія витрат на будь-якій стадії виробництва;
- особа, відповідальна за певні витрати.

**4. Визначення способу облікового групування витрат.** У практичній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання можливі два основні напрями побудови рахунків управлінського обліку в залежності від його організації. *Перший напрям* представляє систему управлінського обліку у вигляді самостійного

виду обліку. *Другий напрям* – інтегровані системи обліку і контролю, які, у свою чергу, поділяють на: традиційні інтегровані системи (собівартість, ціноутворення тощо); мережеве управління ресурсним потенціалом (власність, резервна система тощо) [4, с. 273].

О. В. Кузнецова пропонує п'ять варіантів побудови плану рахунків управлінського обліку:

1) перший варіант на основі рахунків головної книги може бути використаний під час традиційної організації інтегрованого управлінського обліку (простий, позамовний, попередільний (попроцесний) облік витрат);

2) другий варіант передбачає використання самосійних планів рахунків управлінського обліку (стандарт-костинг, директ-костинг, системи прогнозного і стратегічного обліку);

3) третій варіант побудований на використанні управлінських планів рахунків витрат і собівартості під час використання функціональних систем (ABC – облік витрат по функціям, PFC – облік витрат на основі руху продукту, GIT – точно в строк, ланцюг цінностей);

4) четвертий варіант передбачає використання структурованих планів рахунків, побудованих на принципах архітекtonіки, що характерно для інтегрованих систем управлінського обліку, які дозволяють використовувати будь-які варіанти організації управління;

5) п'ятий варіант орієнтований на функціонування мережевих структурованих планів рахунків, оперативне, тактичне і стратегічне управління, використання показників чистих активів і чистих пасивів в адекватному оцінюванні в цілях подолання кризових явищ [4].

#### **5. Ефективно організувати звітування та оцінювання діяльності центрів відповідальності.**

У результаті обробки інформації управлінського обліку створюється внутрішня звітність, яка є важливим інструментом контролю. Періодичність складання внутрішньої звітності, її точність, деталізація і терміни подання індивідуальні для кожного суб'єкта господарської діяльності та залежать від об'єкта і цілей управління. При цьому витрати на підготовку внутрішньої звітності не повинні перевищувати економічний ефект від її використання.

В основі складання звітів за центрами витрат лежить *принцип контролюваності*. Для цього:

1) деталізованість звітів зменшується відповідно до підвищення рівня компетенції керівника;

2) звіти вищому керівництву не є результатом підсумовування звітів підлеглих йому менеджерів (тобто керівному менеджеру немає необхідності перевіряти звіти нижніх рівнів до тих пір, поки не виникне проблема).

Якість роботи центру відповідальності в системі управлінського обліку оцінюється двома показниками: результативністю й ефективністю.

*Результативність* – це ступінь досягнення центром відповідальності поставленої мети (результати виконання мети).

*Ефективність* – це виконання заданого обсягу робіт під час мінімального використання виробничих ресурсів або максимальне виконання обсягу робіт при заданому розмірі ресурсів [1].

*Результативність* характеризується ступенем задоволення потреб зацікавлених сторін, а *ефективність* є критерієм того, як саме з економічної точки зору використовуються ресурси суб'єкта господарської діяльності для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін [5, с. 169].

Критерії, використані в оцінці діяльності центрів відповідальності, можуть бути розділені на фінансові та нефінансові показники. До фінансових показників належать розмір прибутку, показник рентабельності активів, залишковий прибуток, економічна додана вартість. Нефінансові показники визначаються як фактори, від яких залежить діяльність центрів відповідальності, – якість продукції (робіт, послуг), продуктивність, рівень задоволення споживачів тощо. За допомогою фінансових показників суб'єкт господарювання оцінює результати минулої діяльності підрозділів, а нефінансові показники дозволяють спрогнозувати результати їх майбутньої роботи.

**Висновки.** Організація системи управлінського обліку за центрами відповідальності і центрами витрат забезпечить контроль за роботою окремих підрозділів для співставлення отриманих доходів і використаних ресурсів по кожному з них, підвищить точність і ступінь деталізації облікових даних. У цілому, наведені результати дослідження спрямовані на удосконалення облікового процесу та створення оптимальної системи управління суб'єкта господарської діяльності.

#### **Література:**

1. Вахрушева О. Б. Бухгалтерский управленческий учет : Учебное пособие / О. Б. Вахрушева. – М. : Дашков и К., 2011. – 252 с. – [Електронний ресурс].

2. Голов С. Ф. Управлінський облік : [Підручник] / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.

3. Зимакова Л. А., Семькина Л. Н. Организация учета по центрам возникновения затрат / Л. А. Зимакова, Л. Н. Семькина // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2007. – №8(39). – Вып. 4. – С. 195-203.

4. Кузнецова Е. В. Методология формирования системы планов счетов управленческого и стратегического учета / Е. В. Кузнецова // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2009. – № 2. – С. 273-280.
5. Микитюк П. Методичні підходи до аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства / П. Микитюк // Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. 1(17) – С. 166-170.
6. Чумаченко Н. Г. Учет и анализ в промышленном производстве США : научн. изд. / Н. Г. Чумаченко. – М. : Финансы, 1971. – 240 с.
7. Davis Ch.E., Davis E. Managerial Accounting. 2nd Edition / Charles E. Davis, Elisabeth Davis. – Wiley, 2013. – 784 p. in color. – 2nd ed. – ISBN: 9781118548639.
8. Financial and Managerial Accounting, 12e / Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan Duchac. – South-Western, Cengage Learning, USA, 2013. – 1408 p. in color. – 12th ed. – ISBN: 1133952429, 9781133952428.

**МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ  
В ЕКОНОМІЦІ**

Отримано: 12.03.2015 р.

Прорецензовано: 17.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Піскунова О. В. Динаміка регіональних особливостей у споживанні харчових продуктів населенням України / О. В. Піскунова, О. О. Осипова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янюк. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 152–158.

УДК: 330.4: 332.1

JEL-класифікація: C38

**Піскунова Олена Валеріївна,**

доктор економічних наук, професор кафедри економіко-математичного моделювання,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**Осипова Ольга Ігорівна,**

асистент кафедри економіко-математичного моделювання,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ДИНАМІКА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ У СПОЖИВАННІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ

Аналіз динаміки регіональних особливостей у споживанні населенням харчових продуктів є важливою складовою оцінювання та управління продовольчою безпекою на національному та регіональному рівнях. У результаті проведеної кластеризації регіонів України за методом *k*-середніх на основі статистичних даних за 2000-2013 рр. щодо споживання базових продуктів харчування отримані досить стійкі у часі групи регіонів, що мають тісний зв'язок із географією та соціально-економічним розвитком областей. Досліджено особливості споживання харчових продуктів і рівень продовольчої безпеки у виокремлених кластерах.

**Ключові слова:** споживання продуктів харчування, динаміка міжрегіональних відмінностей, кластерний аналіз, дисперсійний аналіз, продовольча безпека.

**Піскунова Елена Валерьевна,**

доктор эконлицеских наук, профессор кафедры экономико-математического моделирования,  
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

**Осипова Ольга Игоревна,**

ассистент кафедры экономико-математического моделирования,  
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

## ДИНАМІКА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЕННОСТЕЙ В ПОТРЕБЛЕНИИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ НАСЕЛЕНИЕМ УКРАИНЫ

Анализ региональных особенностей в потреблении населением пищевых продуктов является важной составляющей оценки и управления продовольственной безопасностью на национальном и региональном уровнях. В результате проведенной кластеризации регионов Украины по методу *k*-средних на основе статистических данных за 2000-2013 г. по потреблению базовых продуктов питания получены достаточно устойчивые во времени группы регионов, имеющих тесную связь с географией и социально-экономическим развитием области. Исследованы особенности потребления пищевых продуктов и уровень продовольственной безопасности в выделенных кластерах.

**Ключевые слова:** потребление продуктов питания, динамика межрегиональных различий, кластерный анализ, дисперсионный анализ, продовольственная безопасность.

**Olena Piskunova,**

Doctor of Sciences (Economic), Professor of the department of economic and mathematical modeling,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**Olha Osypova,**

Assistant of the department of economic and mathematical modeling,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## DYNAMIC OF REGIONAL PECULIARITIES IN FOOD CONSUMPTION OF THE UKRAINIAN POPULATION

The analysis of the regional characteristics in consumption of food is an important part of the evaluation and management of food security at the national and regional levels. As a result of clustering regions of Ukraine by the method of *k*-means based on statistics for 2000-2013 the consumption of basic food products obtained are fairly stable over time of regions that have a close relationship with the geography and socio-economic development of regions. Features food consumption and food security have been investigated in separate clusters.

**Keywords:** food consumption, the dynamics of inter-regional differences, cluster analysis, variance analysis, food security.



**Постановка проблеми.** Споживання населенням харчових продуктів в достатніх обсягах і належної якості забезпечує високий рівень його фізичної та розумової активності, підтримує здоров'я людини, багато в чому визначає якість життя населення. Обсяги та структура споживання продуктів харчування обумовлені як соціально-економічними факторами, так і звичками у харчуванні, внаслідок чого можуть виникати міжрегіональні відмінності у споживанні населенням харчових продуктів. Аналіз цих регіональних особливостей є важливою складовою оцінювання та управління продовольчою безпекою на національному та регіональному рівнях.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Оскільки проблема забезпечення продовольчої безпеки є дуже важливою, над нею працювало досить багато науковців, зокрема такі українські вчені як В. І. Власов, О. І. Гойчук, М. Й. Хорунжий, Б. Й. Пасхавер, В. П. Саблук, А. С. Лисецький, О. О. Шевченко, проте дослідження на основі емпіричних даних із використанням методів математичного моделювання майже відсутні. Результати кластерного аналізу регіональних особливостей у споживанні харчових продуктів за статистичними даними 2012 року представлені у праці [1]. Водночас для прогнозування та ефективного управління продовольчою безпекою уявляється необхідним, також, дослідити динаміку цих особливостей, виявити основні тенденції у споживанні населенням регіонів продуктів харчування.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є аналіз динаміки регіональних особливостей у споживанні населенням харчових продуктів на основі статистичних даних за регіонами України на підґрунті методів кластерного аналізу. Завдання дослідження: проведення кластеризації регіонів України на основі статистичних даних за 2000-2013 рр.; економічний аналіз отриманих кластерів регіонів; перевірка якості розбиття регіонів на кластери.

**Виклад основного матеріалу.** Наше дослідження проводилося на основі статистичних даних Державної служби статистики України за 2000-2013 рр. щодо щорічних обсягів споживання базових продуктів харчування за регіонами України у розрахунку на 1 особу населення [2]. Набір базових продуктів харчування визначається чинними нормативними актами України [3, 2; 4, 2] та включає наступні продукти: м'ясо та м'ясопродукти у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти (надалі м'ясо); молоко і молочні продукти у перерахунку на молоко (надалі молоко); яйця; рибу і рибопродукти (надалі рибу); цукор; олію; картоплю; овочі та баштанні продовольчі культури (надалі овочі); плоди, ягоди та виноград без переробки на вино (надалі фрукти); хлібні продукти - хліб, макаронні вироби у перерахунку на борошно, борошно, крупу, бобові (надалі хліб або хлібні продукти).

Таблиця 1

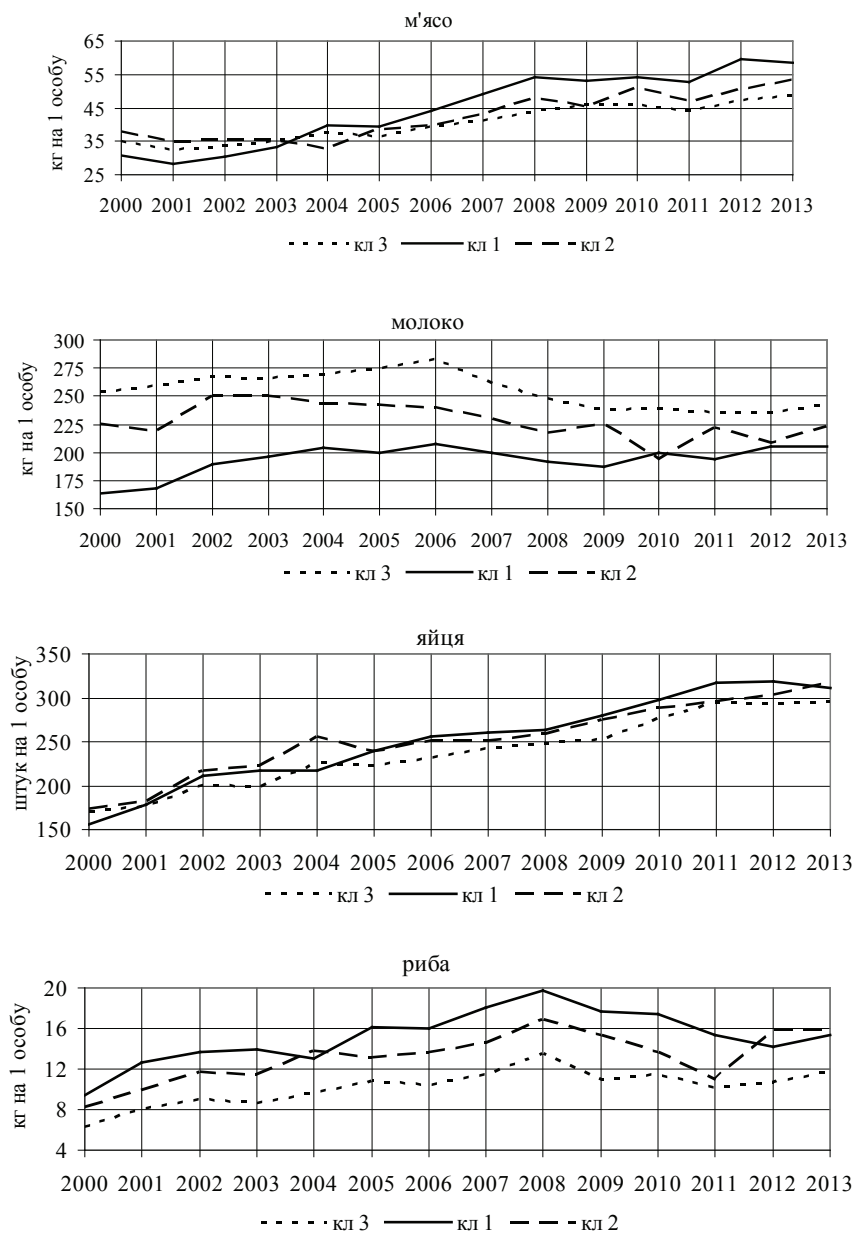
Результати кластеризації регіонів за споживанням продуктів харчування

Регіон	Номер кластеру, в який потрапив регіон у період													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Дніпропетровська	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Донецька	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Київська	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
АР Крим	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
Запорізька	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
Одеська	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1
Луганська	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1
Миколаївська	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2
Харківська	1	2	3	3	1	1	1	2	1	3	2	2	1	1
Херсонська	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2
Черкаська	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2
Полтавська	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2
Кіровоградська	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	1
Вінницька	3	3	3	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2
Чернігівська	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3
Чернівецька	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3
Івано-Франківська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Львівська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Тернопільська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Хмельницька	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Волинська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
Закарпатська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
Рівненська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
Житомирська	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3
Сумська	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3

Для дослідження регіональних особливостей у споживанні населенням України продуктів харчування застосовувався метод кластерного аналізу k-середніх. Сутність методу полягає у побудові наперед

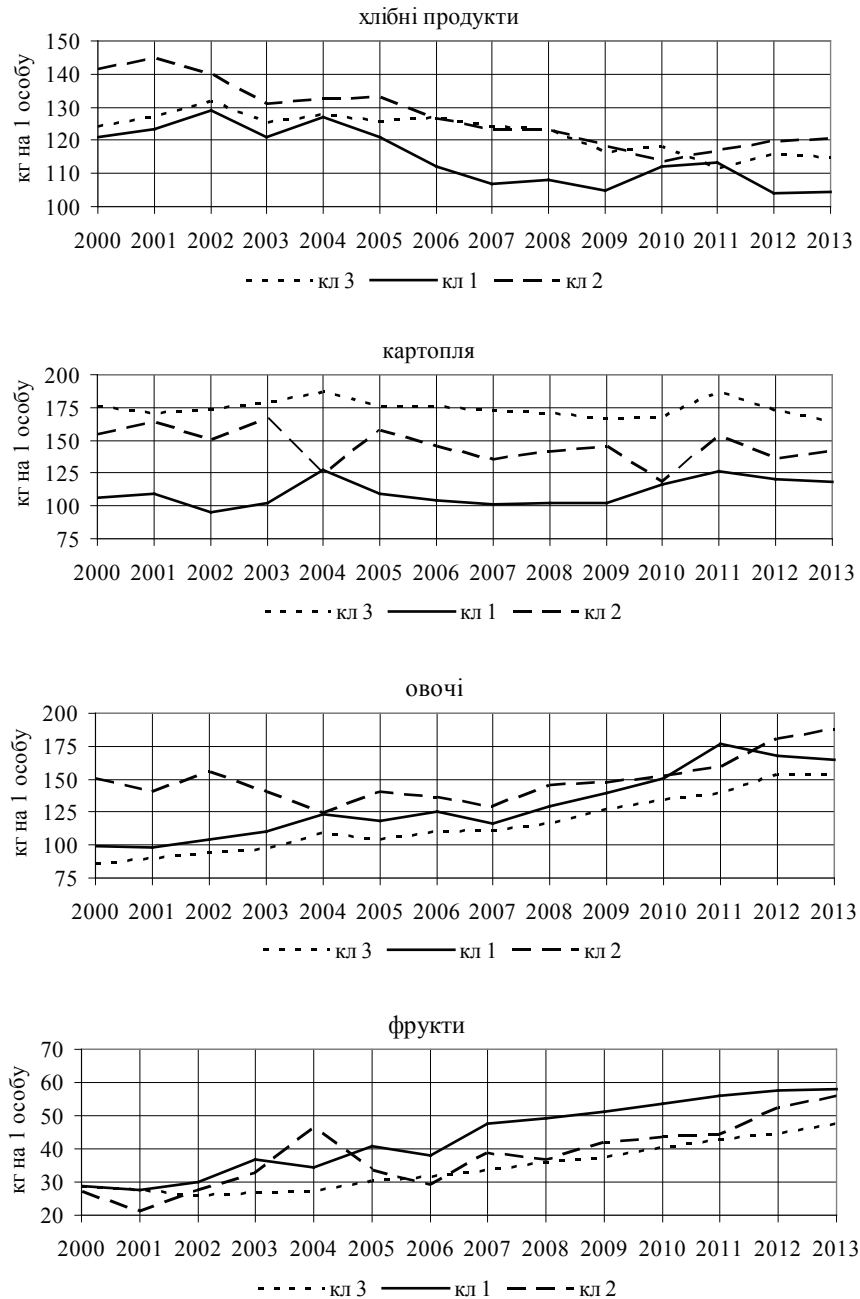
заданої кількості кластерів  $k$ , таких, що середні значення всіх змінних за об'єктами одного з кластерів максимально відрізняються від середніх значень цих змінних за об'єктами інших кластерів. За методом  $k$  – середніх регіони розбивалися на три групи ( $k=3$ ), розрахунки виконувались за допомогою ППП Statistica. Вихідні дані попередньо було нормалізовано. Результати кластеризації регіонів України за 2000-2013 рр. представлені у табл. 1. У табл. 1 наведено номери кластерів, у які потрапили регіони у період  $i$ ,  $i=1,4$  (періоду 1 відповідає 2000 р., період 2 – 2001 р., і т.д., періоду 14 відповідає 2013 р.).

Як бачимо з табл. 1, отримано досить стійкі у часі кластери регіонів. Протягом усього розглядуваного періоду до кластеру 1 потрапляли Дніпропетровська, Донецька і Київська області, крім того, майже завжди сюди потрапляли Запорізька і Одеська області та АР Крим. До кластеру 3 в усі розглянуті роки відносились Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська і Хмельницька області, та майже завжди – Волинська, Закарпатська, Рівненська, Житомирська і Сумська області. До кластеру 2, як правило, потрапляли Херсонська, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська і Чернігівська області. Ще одну групу склали Луганська, Миколаївська і Харківська області, які у різні роки потрапляли або у кластер 1, або в інші кластери (звичай у кластер 2), а також Вінницька і Чернівецька області, які потрапляли у кластер 2, або в інші кластери. Таким чином, ми бачимо, що виокремлені кластери мають тісний зв'язок із географією та соціально-економічним розвитком регіону: перший кластер склали промислово розвинені, в основному східні регіони, 3 кластер – західні регіони, а 2 кластер – центральні регіони з потужним агропромисловим комплексом.



**Рис. 1. Середні за кластерами значення обсягів споживання продуктів харчування з високим вмістом білка**

Для економічного аналізу отриманих кластерів проаналізуємо динаміку їх центрів. На рис. 1 і 2 наведено динаміку середніх значень середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування за групами регіонів, отриманими в результаті проведеної кластеризації, для 2000-2013 рр. На рис. 1 наведено динаміку середніх значень обсягів споживання базових продуктів харчування з високим вмістом білка: м'яса, молока, яєць і риби, на рис. 2 – продуктів харчування з високим вмістом вуглеводів: хлібних продуктів, картоплі, овочів, фруктів.



**Рис. 2. Середні за кластерами значення обсягів споживання продуктів харчування з високим вмістом вуглеводів**

Як бачимо, аналізуючи рис. 1 і 2, протягом майже всього періоду спостереження перший кластер регіонів характеризувався найбільшими середньодушовими обсягами споживання м'яса та риби і найнижчими – молока, водночас у кластері 3, навпаки, спостерігалися найнижчі обсяги споживання м'яса і риби, а обсяги споживання молока були найвищими. Що стосується споживання продуктів із високим вмістом вуглеводів, то тут ми бачимо, що у кластері 3 мали місце найвищі обсяги споживання картоплі та високі значення обсягів споживання хлібних продуктів. У той же час найвищі обсяги споживання фруктів спостерігались у кластері 1, а овочів – у кластері 3.

Проаналізуємо якість розбиття регіонів на кластери, про яку, зокрема, дозволяють судити методи дисперсійного аналізу. В одновимірному дисперсійному аналізі розглядається окремо кожна залежна змінна (у нашому випадку це обсяги споживання певного продукту харчування), для якої розраховується співвідношення міжгрупової  $MS_{BG}$  та внутрішньо групової  $MS_{WG}$  дисперсій:  $F_{розр} = MS_{BG}/MS_{WG}$ , яке має  $F$ -розподіл. Якщо розрахункове значення  $F$  – статистики перевищує критичне:  $F_{розр} > F_{\alpha, m-1, n-m}$  ( $\alpha$  – обраний рівень значимості,  $n$  – кількість об'єктів,  $m$  – кількість кластерів), то відмінності у середніх значеннях обсягів споживання в кластерах від середнього значення за всією вибіркою можна вважати значимими [5, с. 19]. Розраховані значення  $F$ -статистики для розглядуваних продуктів харчування за 2000-2013 рр. наведено у табл. 2. Критичне значення  $F$ -статистики для рівня значимості  $\alpha = 0,05$  дорівнює  $F_{0,05, 2, 22} = 3,44$ , а для рівня значимості  $\alpha = 0,1$  –  $F_{0,1, 2, 22} = 2,46$ . Як бачимо з даних, наведених у табл. 2, середні значення середньодушових обсягів споживання в отриманих кластерах значимо відрізнялися від середнього значення за всією вибіркою в усі розглядувані роки для таких продуктів харчування як молоко, картопля, риба, олія, а починаючи з 2006 р., також і для м'яса, овочів і фруктів. Тобто результати одновимірного дисперсійного аналізу свідчать про задовільну якість розбиття регіонів на кластери.

Таблиця 2

Результати одновимірного дисперсійного аналізу

Рік	Розрахункові значення $F$ -статистики									
	м'ясо	молоко	яйця	хліб	картопля	овочі	фрукти	риба	цукор	олія
2000	5,5	26,2	<b>1,0</b>	3,1	33,9	38,7	<b>0,1</b>	16,6	7,8	28,3
2001	10,1	25,9	<b>0,1</b>	9,3	32,5	13,1	<b>1,9</b>	12,6	7,2	28,5
2002	6,0	17,5	<b>1,2</b>	3,1	61,0	40,9	<b>0,8</b>	13,7	10,3	13,2
2003	<b>1,2</b>	13,7	3,1	<b>2,2</b>	29,1	13,8	3,4	30,1	8,2	27,5
2004	6,3	19,5	2,8	<b>0,3</b>	21,6	<b>1,1</b>	13,4	11,0	3,2	29,0
2005	<b>1,2</b>	27,6	<b>2,5</b>	2,6	41,2	12,2	4,5	20,5	14,0	9,5
2006	3,6	15,4	6,2	8,1	27,7	7,3	2,6	26,7	15,3	4,1
2007	5,8	14,5	2,6	11,9	34,5	3,0	7,2	26,5	13,3	4,7
2008	9,3	22,2	<b>1,4</b>	15,2	33,9	7,7	11,0	19,0	18,8	9,1
2009	5,2	12,1	6,8	9,2	14,3	3,3	7,6	25,9	6,4	5,7
2010	6,3	18,5	4,1	<b>1,0</b>	15,6	3,2	11,3	22,2	<b>0,8</b>	11,8
2011	6,9	7,9	4,2	<b>0,7</b>	12,9	13,5	9,0	21,8	<b>2,2</b>	5,9
2012	18,8	7,6	5,1	7,5	14,6	7,0	10,3	18,3	8,2	10,0
2013	9,1	15,4	4,5	11,5	20,0	16,3	5,8	10,1	4,4	2,8

Зазначимо, що за наявності кореляційного зв'язку між залежними змінними застосовують багатовимірні методи дисперсійного аналізу. До таких методів, зокрема, відносяться: критерій Піллая:  $V = \sum_{i=1}^s \frac{1}{1+\lambda_i}$ ; критерій Уїлкса:  $W = \prod_{i=1}^s \frac{1}{1+\lambda_i}$ ; критерій Хотеллінга:  $V = \sum_{i=1}^s \lambda_i$ .

Тут  $\lambda_i$  – власні числа матриці, що є добутком матриці сум квадратів і коефіцієнтів коваріації на обернену матрицю залишкових сум квадратів і коефіцієнтів коваріації, ( $i = \overline{1, s}$ ,  $s$  – кількість ненульових власних значень матриці). Для кожного з наведених критеріїв побудовані власні розподіли, проте усі вони можуть бути перетворені у статистики, що добре апроксимуються  $F$ -розподілом [5, с. 119]. Розраховані за допомогою ППП Statistica значення багатовимірних критеріїв наведено у табл. 3. Як бачимо, за всіма розглядуваними багатовимірними критеріями маємо добру якість розбиття регіонів на кластери.

Таблиця 3

Багатовимірні критерії значимості

Рік	Критерій Уїлкса			Критерій Піллая			Критерій Хотеллінга		
	значення	F-статистика	P-рівень	значення	F-статистика	P-рівень	значення	F-статистика	P-рівень
2000	0,013	10,2	0,000	1,77	10,9	0,000	15,8	9,5	0,000
2001	0,024	7,0	0,000	1,69	7,6	0,000	10,9	6,5	0,000
2002	0,018	8,3	0,000	1,73	8,9	0,000	13,0	7,8	0,000
2003	0,023	7,2	0,000	1,62	6,0	0,000	14,2	8,5	0,000
2004	0,030	6,2	0,000	1,60	5,6	0,000	11,5	6,9	0,000
2005	0,030	6,2	0,000	1,60	5,6	0,000	11,4	6,8	0,000

2006	0,025	6,9	0,000	1,64	6,3	0,000	12,4	7,4	0,000
2007	0,042	5,0	0,000	1,49	4,1	0,000	10,1	6,0	0,000
2008	0,015	9,3	0,000	1,75	9,9	0,000	14,6	8,8	0,000
2009	0,043	5,0	0,000	1,56	5,0	0,000	8,2	4,9	0,000
2010	0,050	4,5	0,000	1,53	4,6	0,000	7,3	4,4	0,000
2011	0,037	5,4	0,000	1,36	3,0	0,004	15,2	9,1	0,000
2012	0,049	4,5	0,000	1,55	4,9	0,000	7,0	4,2	0,001
2013	0,029	6,3	0,000	1,63	6,1	0,000	10,8	6,5	0,000

Проаналізуємо взаємозв'язок між отриманими кластерами та рівнем продовольчої безпеки регіонів України. У праці [1] авторами цієї статті розраховано узагальнений показник продовольчої безпеки регіонів країни, значення якого знаходяться у межах від 0 до 1, при цьому значення 0 відповідає найнижчому рівню продовольчої безпеки, а значення 1 – найвищому. Для того, щоб перевірити, чи відрізняються середні значення такого узагальненого показника в різних кластерах, побудуємо рівняння регресії з фіктивними змінними

$$y_i = a_1 + a_2 \cdot x_{ki} + a_3 \cdot x_{li} + u_i,$$

де  $y_i$  – значення узагальненого показника продовольчої безпеки для  $i$ -го регіону;  $x_{ki}$  і  $x_{li}$  – фіктивні змінні, що приймають наступні значення:

$$x_{ki} = \begin{cases} 1, & \text{якщо регіон } i \text{ входить до кластеру } k; \\ 0, & \text{в усіх інших випадках,} \end{cases}$$

$$x_{li} = \begin{cases} 1, & \text{якщо регіон } i \text{ входить до кластеру } l; \\ 0, & \text{в усіх інших випадках,} \end{cases}$$

$a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$  – параметри моделі, які необхідно оцінити на основі статистичних даних;  $u_i$  – відхилення фактичного значення показника в  $i$ -ому регіоні від середнього по групі. За вказаного вибору фіктивних змінних параметр  $a_1$  є середнім значенням показника у кластері  $j$ , параметр  $a_2$  є різницею між середніми значеннями показника у кластері  $j$  та кластері  $k$ , а параметр  $a_3$  – між середніми значеннями показника у кластері  $j$  та кластері  $l$ . Якщо оцінки параметра  $a_2$  ( $a_3$ ) є значимими, то середнє значення досліджуваної величини у кластері  $k$  (кластері  $l$ ) значимо відрізняється від середніх значень цієї величини у кластері  $j$ , тобто ці відмінності не є випадковими, а обумовлені факторами, притаманними регіонам, які потрапили у кластер  $k$  (кластер  $j$ ).

У табл. 4 наведено середні за кластерами значення узагальненого показника продовольчої безпеки регіонів і результати перевірки значимості різниць цих середніх значень. На основі аналізу результатів, представлених у табл. 4, можна сказати, що в кластер 3 потрапили регіони з найнижчим рівнем продовольчої безпеки, а в кластер 1 – з найвищим (за винятком останнього 2013 р.).

Таблиця 4

Розподіл за кластерами середніх за регіонами значень узагальненого показника економічної безпеки регіонів України

Рік	Середні значення узагальненого показника			Різниця між середніми значеннями показника у кластері $i$ та кластері $j$			Рівень значимості різниці між середніми значеннями показника у кластері $i$ та кластері $j$		
	Кл. 1	Кл. 2	Кл. 3	$i=1, j=2$	$i=1, j=3$	$i=2, j=3$	$i=1, j=2$	$i=1, j=3$	$i=2, j=3$
2000	0,49	0,76	0,41	0,27	-0,08	-0,35	0,049	<b>0,436</b>	0,010
2001	0,54	0,55	0,43	0,01	-0,12	-0,12	<b>0,955</b>	<b>0,422</b>	<b>0,405</b>
2002	0,56	0,84	0,36	0,28	-0,20	-0,48	0,066	0,099	0,002
2003	0,71	0,76	0,31	0,05	-0,40	-0,45	<b>0,610</b>	0,001	0,000
2004	0,67	0,91	0,37	0,24	-0,30	-0,54	<b>0,144</b>	0,008	0,003
2005	0,66	0,63	0,26	-0,03	-0,41	-0,38	<b>0,832</b>	0,003	0,006
2006	0,70	0,54	0,24	-0,16	-0,46	-0,30	<b>0,260</b>	0,007	0,044
2007	0,61	0,46	0,22	-0,15	-0,39	-0,24	<b>0,173</b>	0,002	0,021
2008	0,63	0,46	0,29	-0,18	-0,34	-0,16	0,070	0,001	0,065

2009	0,64	0,50	0,26	-0,14	-0,37	-0,23	<b>0,163</b>	0,001	0,010
2010	0,71	0,47	0,32	-0,24	-0,39	-0,15	0,013	0,000	0,065
2011	0,64	0,31	0,14	-0,33	-0,50	-0,17	0,000	0,000	0,041
2012	0,71	0,62	0,29	-0,09	-0,41	-0,33	<b>0,315</b>	0,000	0,000
2013	0,57	0,61	0,29	-0,32	-0,28	0,04	0,002	0,001	<b>0,693</b>

### Висновки

Аналіз динаміки регіональних особливостей у споживанні населенням харчових продуктів є важливою складовою оцінювання та управління продовольчою безпекою на національному та регіональному рівнях.

У результаті проведеної кластеризації регіонів України за методом k-середніх за даними 2000-2013 років щодо середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування отримані досить стійкі у часі групи регіонів, що мають тісний зв'язок із географією та соціально-економічним розвитком областей.

Результати, як одновимірного так і багатовимірного дисперсійного аналізу, дозволяють казати про задовільну якість розбиття регіонів на кластери.

Дослідження особливостей споживання харчових продуктів у виокремлених кластерах показало, що протягом майже всього періоду спостереження кластер 1 характеризувався найбільшими обсягами споживання м'яса та риби і найнижчими – молока, кластер 3, навпаки, характеризувався найнижчими обсягами споживання м'яса і риби і найвищими - молока. Щодо споживання продуктів із високим вмістом вуглеводів, то у кластері 3 мали місце найвищі обсяги споживання картоплі та високі значення обсягів споживання хлібних продуктів, водночас найвищі обсяги споживання фруктів спостерігались у кластері 1, а овочів – у кластері 3.

Аналіз взаємозв'язку між отриманими кластерами і показником продовольчої безпеки регіонів показав, що до кластеру 3 потрапили регіони з найнижчим рівнем продовольчої безпеки, а в кластер 1 – з найвищим.

### Література:

1. Піскунова О. В., Осипова О. І. Кластерний аналіз у моделюванні продовольчої безпеки на регіональному рівні // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – К. Київський університет, 2014. – № 9(162). – С. 82-89.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Статистичний збірник/ [Відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К. : Державний комітет статистики України. – 2014. – 57 с.
3. Закон України «Про продовольчу безпеку» № 4227 – VI від 22.12.2011 року.
4. Постанова «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» № 656 від 14.04.2000 року.
5. Гусев А. Н. Дисперсионный анализ в экспериментальной психологии: учебное пособие. - М. : Учебно-методический коллектор «Психология», 2000. – 136 с.

Отримано: 19.03.2015 р.

Прорецензовано: 23.03.2015 р.

Прийнято до друку: 26.03.2015 р.

Примостка А. О. Особливості розробки та проектування мультиагентних систем / А. О. Примостка // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'ячук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 159–163.

УДК: 004.415.2:004.81

JEL-класифікація: C69

**Примостка Андрій Олександрович,**

аспірант Державного вищого навчального закладу

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА ПРОЕКТУВАННЯ МУЛЬТИАГЕНТНИХ СИСТЕМ

Проаналізовано трактування поняття «агент» у різних методологіях розробки мультиагентних систем. Розглянуто принципи проектування мультиагентних систем на базі вже розробленого програмного забезпечення. Запропоновано спосіб представлення агента не тільки у вигляді неподільної одиниці, але й як системи, яка сама може бути мультиагентною. Також запропоновано всі сутності, які безпосередньо не включені до агента, розглядати як зовнішнє середовище агента. Застосування такого підходу дозволяє уніфікувати процедуру розробки мультиагентних систем для різних рівнів деталізації цільової системи з використанням рекурсивної деталізації її проектування.

**Ключові слова:** агент, властивості агентів, мультиагентна система, уніфікація процесу проектування мультиагентних систем.

**Примостка Андрей Александрович,**

аспірант Государственного высшего учебного заведения

«Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

## ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И ПРОЕКТИРОВАНИЯ МУЛЬТИАГЕНТНЫХ СИСТЕМ

Проанализирована трактовка понятия «агент» в разных методологиях разработки мультиагентных систем. Рассмотрены принципы проектирования мультиагентных систем на базе уже разработанного программного обеспечения. Предложен способ представления агента не только в виде неделимой единицы, но и как системы, которая сама может быть мультиагентной. Также предложено все сущности, которые непосредственно не включаются в агента рассматривать как внешнюю среду агента. Применение такого подхода позволяет унифицировать процедуру разработки мультиагентных систем для разных уровней детализации целевой системы с использованием рекурсивной детализации ее проектирования.

**Ключевые слова:** агент, свойства агентов, мультиагентная система, унификация процесса проектирования мультиагентных систем.

**Andrii Prymostka,**

Graduate student State higher education establishment «Vadym Hetman National Economic University of Kyiv»

## PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT AND DESIGN OF MULTI-AGENT SYSTEMS

The analysis of the notion of «agent» in different multi-agent systems development methodologies has been made. The common for different methods principles of development of multi-agent systems based at existing developed methods of projecting of software support have been overviewed. The way of introducing the agent not only as an indivisible entity, but also as a system that could be multi-agent, have been offered. It's also offered to overview as an external environment of the agent all entities that are directly included into the agent. The method of unification of development of multi-agent systems for different levels of detailing of target system due to unification of the notion «agent» with using of recursive detailing of system projecting has been offered with using of this view.

**Keywords:** agent, multi-agent system, unification of development of multi-agent systems.

**Постановка проблеми.** З розвитком та ускладненням програмних комплексів виникла необхідність спрощення представлення складних систем та урахування в них можливих дій користувача. Одним із ефективних способів вирішення цієї проблеми став мультиагентний підхід до моделювання складних систем. Але на цей час розроблені процедури проектування складних мультиагентних систем додатково ускладнюють власне сам процес проектування, пропонуючи використовувати різномірні об'єкти, окрім самих агентів. Вивчення наукових праць показало, що вчені виокремлюють різні типи об'єктів у процесі симуляції мультиагентних систем [1-4]. Для кожного типу об'єктів зазвичай наводиться окрема методика проектування, власна онтологія, свій набір рекомендацій щодо реалізації та алгоритмів, що використовуються для симуляції. Така неузгодженість ускладнює процес проектування та взаєморозу-

міння розробників мультиагентних систем, а отже, вимагає уніфікації як термінологічного апарату, так й етапів процесу проектування та реалізації таких програмних продуктів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню мультиагентних систем присвячено багато наукових праць [1-3]. Із розвитком систем, що використовують мультиагентний підхід, було розроблено різні методики проектування таких комплексів, яким присвячено праці зарубіжних учених [4-8]. Мультиагентний підхід до моделювання складних систем є відносно новим, тому більшість понять і термінів не мають однозначного трактування. Мультиагентний тип систем розвивався як частина розподілених систем штучного інтелекту, а головною їх особливістю є здатність до виконання значного обсягу робіт високої складності, які жоден агент автономно зробити не спроможний. Зараз мультиагентні системи застосовуються у багатьох програмних продуктах різного цільового призначення, зокрема в управлінні підприємством, системах оборони, транспорті, логістиці, графіці, фільмовиробництві, комп'ютерних іграх та ін. На цей час сформувалися різні концепції та підходи до побудови мультиагентних систем, які відрізняються за логікою представлення, рівнем автоматизації, кількістю користувачів, можливостями доступу до сховищ і баз даних. Перспективним напрямом є наукові дослідження кооперативних мультиагентних систем, активізація яких була зумовлена зростанням потужності та розповсюдженості комп'ютерної техніки.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є висвітлення сутності, особливостей і можливості застосування мультиагентного підходу до побудови інформаційно-аналітичних систем у банківській діяльності, що дозволить суттєво підвищити ефективність управлінського процесу.

**Виклад основного матеріалу.** Мультиагентні системи, або, як ще їх називають, агентно-орієнтовані системи, – це сукупність агентів (автономних модулів), здатних до взаємодії. Хоча єдиної думки щодо розуміння поняття «агент» на цей час не склалося, але у широкому сенсі під агентом розуміють апаратну або програмну сутність (модуль), здатну діяти в інтересах досягнення цілей, поставлених перед нею іншим учасником системи: як користувачем, так і розробником, а також іншим агентом. Уживаючи термін «агент», дослідники трактують його на власний розсуд і по-різному описують його особливості. Здебільшого, характеризуючи програмних агентів, учені акцентують увагу на різних, притаманних їм, властивостях [2], [3], [4], [5]. Найчастіше виокремлюють такі властивості агентів:

- можливість програмної реалізації агентів;
- автономність – можливість агента діяти самостійно, на основі своїх спостережень зовнішнього, відносно агента, середовища;
- раціональність – максимізація міри якості, що визначена на множині можливих результатів роботи агента;
- комунікативність – ступінь і спосіб взаємодії агентів у межах системи;
- адаптивність (сприйнятливість) – можливість агентів сприймати своє оточення та реагувати на нього;
- про-активність – виявлення агентами спрямованості на досягнення цілі.

Також у багатьох роботах згадується така характеристика, як тривалість періоду функціонування.

Агентів також називають розумними агентами (*Intelligent agent*), тому що саме ця характеристика є ключовою при їхньому створенні. Агент може одержати завдання, яке необхідно виконати, а може мати мету, якої треба досягти, й у відповідності з цим приймати потрібні рішення в процесі комунікації з іншими агентами. Загалом, вирішення певного завдання або досягнення мети можна розглядати як рівнозначні сутності, адже у кожен конкретний момент часу результатом досягнення поточної цілі може стати як вирішення отриманого завдання, так і досягнення глобальної мети функціонування агента. Це означає, що в кожен конкретний момент часу агент спрямований на отримання одного задовільного результату роботи. Під результатом мається на увазі сукупність усіх задовільних кінцевих станів роботи агента, що дозволяють досягти поточної мети.

Для складних мультиагентних систем розробляються спеціальні методики проектування та реалізації на базі вже розроблених методик або поєднання кількох підходів в одній методиці. На цей час запропоновано низку методик проектування MAC, таких як Tropos [4], KADS [6], Prometheus [7], ADELFE [8] та інші. Ці підходи базуються на класичних підходах до розробки програмного забезпечення. В класичних алгоритмах розробки програмного забезпечення (зокрема, у процесі безпосередньої розробки, без врахування організаційних етапів, таких, наприклад, як підтримка чи тестування програмних модулів) виділяють три основні етапи розробки нових програмних комплексів:

- визначення вимог до системи;
- проектування, або розробка архітектури;
- реалізація.

З урахуванням специфіки мультиагентних систем у методиках проектування передбачено деталізоване та специфічне розбиття класичних етапів на окремі фази, у кожній із яких увага акцентується на конкретних цілях і завданнях, які вважаються найбільш важливими на поточний момент процесу розробки. Наприклад, у методиці Tropos етап проектування розбивається на фази архітектурного та деталізованого



дизайну, що фокусуються на специфікації системи відповідно до вимог, виділених на попередніх фазах. Архітектурний дизайн визначає глобальну архітектуру системи в термінах підсистем, пов'язаних через потоки даних та управління. На етапі детального дизайну метою є визначення можливостей агентів та їх взаємодії [4].

Отже, у процесі проектування агентів вимоги до функціонування кожного агента визначаються в межах вимог конкретної мультиагентної системи. Це означає, що за умови зміни вимог до МАС необхідно змінити й агентів, тобто в загальному випадку агенти не можуть бути вилучені із системи для функціонування в межах іншої системи чи в автономному режимі. Таким чином, агенти не можуть мати ціль, корисну власне тільки самому агенту, або одну ціль для кількох МАС одночасно.

Етап визначення вимог може у неявному вигляді «розтягнутися» і на етап проектування, оскільки саме тут визначаються вимоги до кожного конкретного агента. Тобто формально етап проектування не передбачає визначення вимог до системи загалом, але саме на цьому етапі відбувається визначення вимог до агентів, які розглядаються як програмний продукт, що може діяти самостійно на основі своїх спостережень зовнішнього середовища. Такий підхід використовується, наприклад, у методиці Tropos, де на етапі визначення, формулюють вимоги до системи, на етапі архітектурного дизайну визначають підсистеми, що розглядаються як самостійні модулі (сутності) цієї методики – актори, яких фактично можна трактувати як агентів. Далі переходять до другої фази – поділу підсистем на агентів, для яких реалізуються етапи визначення вимог, проектування та реалізації у межах прийнятої методики, тобто відбувається повторення тих же самих етапів проектування, що і для системи в цілому. Отже, в процесі проектування МАС етапи розробки власне системи та розробки окремих агентів подібні.

Це дає підстави розглядати програмного агента як окрему систему зі специфічними вимогами до взаємодії, що накладаються на загальносистемному рівні, а отже, застосовувати ті ж техніки та прийоми проектування, що й для системи в цілому. Тобто, якщо на етапі проектування виокремлювати не кінцеві (або «атомарні») сутності агентів, а розглядати поділ на підсистеми через призму мультиагентних систем, то після виділення підсистем до них можна застосувати рекурсивно той же самий процес проектування, що і для системи загалом. Точкою зупинки в такому поділі є критерій неможливості подальшого поділу цілей агента без втрати змістовного навантаження в процесі формулювання цілей наступного рівня поділу.

В описаній уніфікації процесу проектування мультиагентної системи постає питання комунікації агентів чи підсистем між собою. Суть проблеми полягає в тому, що на різних рівнях поділу системи на складові ефективними можуть бути різні протоколи зв'язку, які відповідають рівням абстракції предметної області для такого розбиття. Тобто, на верхньому рівні ефективним протоколом може бути високорівнева мова запитів, наприклад KQML, а в процесі подальшої деталізації для комунікації в межах однорівневої підсистеми ефективною може виявитись інша мова, така, наприклад, як FIPA-ACL або, в межах підсистеми, SQL.

Таким чином, робимо висновок, що на кожному рівні деталізації структурні елементи конкретного рівня ефективно взаємодіють із суміжними елементами за допомогою мови, яка дає можливість ефективно виразити мету та цілі, притаманні агентам конкретного рівня деталізації. Також, очевидно, що за наявності можливості комунікації за допомогою різних протоколів зв'язку обирати протокол з усіх розроблених буде агент-ініціатор, а всі інші агенти, котрі беруть участь у комунікації, повинні самі трансформувати обраний протокол до зручного для них вигляду.

Оскільки практично кожен агент є не лише ініціатором, тому має модуль, який конвертує запити на обраний ініціатором мові для представлення, зручного для агента. Тобто, під час розробки онтології, яка задовольнить потреби різнорівневих агентів, кожен агент має можливість сформулювати запит у термінах онтології. Це означає, що конвертацію запиту з конкретної мови та протоколу до процедур в рамках і визначеннях онтології мультиагентної системи може здійснити сам агент-ініціатор. Сказане дозволяє зробити висновок, що реалізація багатьох різних протоколів взаємодії агентів у межах однієї системи є недоцільною. Якщо розглядати взаємодію агентів усередині системи з єдиною онтологією та можливості формулювання запитів у термінах обраної онтології, то є сенс реалізації протоколу взаємодії в термінах єдиної онтології системи.

У процесі розробки мультиагентних систем автори здебільшого виокремлюють різні типи кінцевих об'єктів, що використовуються в процесі симуляції. При чому, у різних підходах цей поділ здійснюється залежно від різних властивостей об'єктів. Наприклад, у одній роботі розмежовують агентів та об'єкти, у другій – агентів та артефакти, а в інших здійснюється групування агентів за деякою спільною ознакою у єдиний агент зі своїми внутрішніми онтологіями та протоколами зв'язку. Для кожного типу об'єктів зазвичай наводиться окрема методика проектування, власна онтологія, свій набір рекомендацій щодо реалізації та алгоритмів, що використовуються у процесі симуляції. Така неузгодженість ускладнює загальне проектування та розуміння МАС, збільшує обсяг інформації, необхідної для її сприйняття, призводить до неможливості уніфікувати як методичні підходи до розробки, так й алгоритми реалізації

системи та протоколи комунікації. Також за такого підходу значно ускладнюється можливість симуляції частини системи, оскільки різні типи об'єктів системи можуть мати різну поведінку.

У роботі [9] запропоновано підхід, відповідно до якого в процесі симуляції мультиагентних систем усі неподільні сутності розглядаються як агенти. Це дозволяє провести уніфікацію різних типів об'єктів і звести їх до єдиного розуміння поняття «агент». Оскільки агенти неоднорідні, то за такого трактування залишається поділ агентів на активних, пасивних і нестійких. Активні агенти відрізняються від пасивних тим, що самі можуть ініціювати дії.

Вище було показано, що поняття «агент» доцільно розширити також і на інші артефакти проектування системи в цілому, зокрема такі, наприклад, як підсистеми. Тобто, під час проектування системи кожен цикл формулювання вимог і проектування поточного рівня деталізації слід розглядати як такий, що не відрізняється від циклів інших рівнів за способами та методами, що використовуються, а різниця полягає лише в об'єктах, до яких застосовуються обрані методи проектування.

Цілком очевидно, що результатом роботи агента мають бути кількісні чи якісні зміни зовнішнього, щодо самого агента, середовища. Тобто кожен агент у результаті своєї роботи впливає на зовнішнє середовище чи саму систему. З погляду характеристики раціональності результат роботи агента повинен мати критерій оцінювання для того, щоб агент міг самостійно оцінити результати діяльності та, за можливості, покращити їх чи змінити свою поведінку. Отже, кожен агент повинен мати результатом своєї роботи такі прояви, що можуть бути оцінені, інакше будь-які дії, що не мають зовнішнього прояву можуть бути оцінені агентом, як раціональні, у тому числі і не виконання жодних дій. При чому не виконання жодних дій у разі відсутності результату буде сприйматись як оптимальна стратегія, оскільки за відсутності результату не затрачаються жодні зусилля.

З позицій автономності будь-який агент повинен реагувати на зміну зовнішнього середовища у межах своїх можливостей оцінки такої зміни. У загальному розумінні зовнішнім є середовище, в якому працює система в цілому. Але з позиції кожного окремого агента, зовнішнім середовищем буде також і сама система, адже агент повинен реагувати як на зміни ззовні системи, так і на вагомості для нього зміни всередині системи. Також агент повинен взаємодіяти з іншими агентами системи. Отже, з погляду проектування агента немає сенсу в диференціації середовища на зовнішнє відносно системи та внутрішнє, якщо існує можливість впливати на систему за допомогою комунікаційних каналів, оскільки для підтримки своєї автономності агент повинен однаково адекватно реагувати на будь-які зміни, значущі для його роботи.

Таким чином, під зовнішнім середовищем агента пропонуємо розуміти все, що не включено до самого агента, а саме як мультиагентну систему (за винятком самого агента), так і середовище, у якому ця система функціонує. За такого підходу агенти безпосередньо впливають на зовнішнє середовище, або безпосередньо змінюючи середовище, у якому функціонує вся система, або впливаючи на систему за допомогою комунікативних засобів самої системи. Як наслідок, виникає питання диференціації між безпосередньою зміною середовища та повідомленням усередині системи, але, під час уведення в систему модулів, що відповідають за трансляцію запитів у термінах онтології системи у безпосередній вплив на середовище різниця між зміною середовища та повідомленнями зникає. Такі модулі можуть існувати як окремо, так і у формі складових частин агента. Таким чином, кожен агент може впливати на систему через відомий усім агентам комунікативний канал системи у рамках фізично відокремленої групи агентів.

**Висновки.** Запропонований підхід дозволяє розглядати агента як повністю незалежну та автономну одиницю мультиагентної системи, що сама може складатися з окремих агентів. Це значно спрощує проектування та розуміння мультиагентної системи в цілому, оскільки на кожному рівні системи потрібно визначити функціональність кожного агента такого рівня окремо та визначити онтологію, що буде використовуватись усередині системи. А на рівні агентів проектування можна проводити окремо для кожного агента, базуючись на необхідній функціональності агента, цілях, яких необхідно досягти, та переліку важливих факторів зовнішнього середовища, що мають бути враховані у процесі функціонування.

Також перевагою є те, що проектування та реалізацію програмних агентів можна проводити окремо, за винятком спільної онтології, що забезпечується відповідною комунікацією. Також за цього підходу для комунікації агентів усередині системи можна використовувати існуючі засоби, що забезпечують прийнятні параметри зв'язку, такі як захищеність, швидкість, розподіленість, можливість використання в гетерогенних середовищах та інші.

Запропонований підхід до розробки мультиагентних систем дозволяє:

- уніфікувати проектування технічних аспектів мультиагентної системи;
- спростити проектування як системи в цілому, так і проектування кожного агента окремо;
- спростити розуміння процесу функціонування системи, розбивши її на повністю незалежні модулі-агенти;
- удосконалити тестування як частин системи, так і системи в цілому, за рахунок того, що агенти за такого підходу
- не впливають один на одного;

- уніфікувати та використати існуючі програмні засоби для комунікації агентів;
- паралельно розробляти різних агентів незалежно від їх функціональності.

Перевагами цього підходу є те, що мультиагентна система в автономному режимі може адаптуватись до змін зовнішнього середовища, залежно від налагоджень системи аналізувати навантаження та працювати у моменти його спадів, легко може бути розподілена для роботи у гетерогенному середовищі та добре масштабується. Оскільки кожен агент відповідає за дані лише у момент роботи, МАС може без втручання коригувати навантаження на техніку і в той же час забезпечувати високу швидкість відповіді та можливості збереження змінних за структурою даних.

#### Література:

1. Stone P. and Veloso M. «Multiagent Systems: A Survey from Machine Learning Perspective» / Stone P. and Veloso M. // School of Computer Science Carnegie Mellon University – Pittsburg: December 1997.
2. Городецкий В. И. и др., «MAS DK: инструментарий для разработки многоагентных систем и примеры приложений» / Городецкий В. И. и др. // Труды Междунар. Конгресса «Искусственный интеллект в XXI веке» (ICAI 2001) – 2001 – С. 249–262.
3. Швецов А. Н. и др., «Инструментальный программный комплекс для проектирования мультиагентных систем» / Швецов А. Н. // Материалы IX Междунар. Конференции. «Интеллектуальные системы и компьютерные науки» – М.: 2006 – Т. 2, Ч. 2. – С. 309–312.
4. «Tropos: An Agent-Oriented Software Development Methodology» / BRESCIANI PAOLO, PERINI ANNA, GIORGINI PAOLO, FAUSTO GIUNCHIGLIA и JOHN MYLOPOULOS // Autonomous Agents and Multi-Agent Systems – 2004 – 8 – pp. 203-206.
5. «Software agents: An overview» / Nwana H. // The Knowledge Engineering Review Journal – 1996 – vol. 11, № 3 – pp.1-40.
6. Schreiber, G., Weilinga, B. и Breuker, J., «KADS: A Principled Approach to Knowledge-based Systems» / Schreiber, G., Weilinga, B. и Breuker, J. // Academic Press – London: 1993.
7. «The Prometheus Methodology» / Michael Winikoff, Lin Padgham // Multiagent Systems, Artificial Societies, and Simulated Organizations – 2004 – Volume 11 – pp. 217-234.
8. «ADELFE: A Methodology for Adaptive Multi-agent Systems Engineering» / Carole Bernon, Marie-Pierre Gleizes, Sylvain Peyruqueou, Gauthier Picard // Engineering Societies in the Agents World III, Lecture Notes in Computer Science – 2003 – Volume 2577 – pp. 156-169.
9. «Everything can be Agent! (Extended Abstract)» / Kubera Y. et al. // Proc. of 9th Int. Conf. on Autonomous Agents and Multiagent Systems (AAMAS 2010) – Toronto: 2010 – Volume 1 – pp. 1547–1548.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Борейко Володимир Іванович</b> РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ .....	4
<b>Васіна Алла Юрївна</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	9
<b>Качан Олена Іванівна</b> СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНДУСТРІЇ .....	14
<b>Кофанова Олена Вікторівна</b> ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ АВТОТРАНСПОРТУ НА ЗМІНУ КЛІМАТУ НА ПЛАНЕТИ .....	19

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Березяк Іванна Іванівна</b> ДИСКУСИЙНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ .....	24
<b>Кардаш Оксана Любомирівна</b> ОНТОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ .....	28
<b>Коба Наталія Вікторівна</b> ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ .....	32
<b>Мороз Олег Васильович, Карачина Наталя Петрівна, Філатова Любов Сергіївна, Шашко Інна Василівна</b> ФАКТОР РИНКОВИХ СИГНАЛІВ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ .....	38
<b>Сидоренко Оксана Василівна</b> ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У БІРЖОВІЙ ТОРГІВЛІ СІЛЬГОСППРОДУКЦІЄЮ .....	43
<b>Фаловська Ірина Дмитрівна</b> КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТА НОРМУВАННЯ ВИТРАТ МАТЕРІАЛІВ У МАШИНОБУДІВНІЙ ГАЛУЗІ .....	48
<b>Sławomir Juszczak, Mirosława Marzena Nowak</b> ENVIRONMENTAL PROTECTION COST AND MILK PROCUREMENT COST DIFFERENTIAL FOR POLAND'S DAIRY COOPERATIVES .....	53

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Полухович Михайло Дмитрович</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ .....	60
<b>Студінська Галина Яківна</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ОСОБИСТОСТІ .....	65

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

<b>Баранник Лілія Борисівна, Соковець-Макагуха Тетяна Вікторівна</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ДОСТУПНИМ ЖИТЛОМ В УКРАЇНІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ .....	71
<b>Водолазська Оксана Анатоліївна</b> ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ АНДЕРРАЙТИНГУ В СТРАХУВАННІ .....	80
<b>Герус Юлія Василівна</b> ПРИНЦИПИ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ...	84
<b>Дем'янчук Ольга Іванівна</b> ФІНАНСОВІ ВТРАТИ У ФІНАНСОВОМУ ПОТЕНЦІАЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ .....	91
<b>Єгорова Софія Вячеславівна</b> СТРАХОВІ ІНВЕСТИЦІЇ: ФУНКЦІЇ ТА ВИДИ .....	97
<b>Іванчук Наталія Володимирівна</b> ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ .....	101

<b>Карлін Микола Іванович</b> МІСЦЕВІ ПЛАТЕЖІ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ .....	108
<b>Кнейслер Ольга Володимирівна, Шупа Леся Зіновіївна</b> ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ .....	113
<b>Коваленко Юлія Михайлівна</b> ЕТАПИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ .....	119
<b>Корнєва Ірина Володимирівна</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ .....	125
<b>Мамонтова Наталія Анатоліївна</b> КРЕДИТНІ РЕСУРСИ У ФІНАНСУВАННІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	130
<b>Пасажко Тарас Сергійович</b> РОЛЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІКИ .....	134
<b>Прокопенко Валерія Юріївна</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ .....	140
<b>ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Осадча Ольга Олексіївна</b> ОСНОВИ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВИТРАТ .....	146
<b>МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Піскунова Олена Валеріївна, Осипова Ольга Ігорівна</b> ДИНАМІКА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ У СПОЖИВАННІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ .....	152
<b>Примостка Андрій Олександрович</b> ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА ПРОЕКТУВАННЯ МУЛЬТИАГЕНТНИХ СИСТЕМ .....	159

Наукове видання

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»  
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

*Збірник наукових праць*

**ВИПУСК 28**

*Статті друкуються в авторській редакції.*

**Головний редактор** *І. Д. Пасічник*  
**Відповідальний за випуск** *О. І. Дем'янчук*  
**Упорядник** *О. Р. Кривицька*  
**Технічний редактор** *Р. В. Свинарчук*  
**Комп'ютерна верстка** *Н. О. Крушинської*  
**Художнє оформлення обкладинки** *К. О. Олексійчук*  
**Коректор** *Ю. Г. Шабатіна*

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 19,3. Наклад 100 пр. Зам. № 65–15  
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві  
Національного університету «Острозька академія»,  
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свинарчук Р. В.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.  
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.