

## Редакційна колегія

**Федоренко Валентин Григорович**, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, член національної спілки журналістів України, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

**Федоренко Станіслав Валентинович**, заступник головного редактора, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України, к. т. н., доцент

**Кучеренко Ганна Борисівна**, відповідальний секретар

**Амоша Олександр Іванович**, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

**Андрущук Геннадій Олександрович**, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

**Бакуменко Валерій Данилович**, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

**Бандур Семен Іванович**, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Бендасюк Олег Олександрович**, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

**Войтович Радмила Василівна**, в. о. ректора ІПК ДСЗУ, д-р наук з державного управління, професор

**Воронкова Таїсія Євгенівна**, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну, к-т екон. наук

**Воротін Валерій Євгенович**, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

**Гайдуцький Андрій Павлович**, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

**Гайдуцький Павло Іванович**, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

**Грищенко Іван Михайлович**, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, академік НАПН України, заслужений працівник освіти України

**Гудинський Олексій Дмитрович**, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

**Даций Олександр Іванович**, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

**Денисенко Микола Павлович**, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну, академік УТА, д-р екон. наук, професор

**Козловський Сергій Володимирович**, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету ім. В. Стуса (м. Вінниця), д-р екон. наук, професор

**Криклій Артур Станіславович**, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

**Кузьмін Олег Євгенович**, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

**Кулків Петро Мусійович**, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, заслужений працівник освіти України

**Кучменко Єлінора Миколаївна**, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

**Маршавін Юрій Миколайович**, професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

**Мищенко Катерина Семенівна**, доцент кафедри публічного управління та адміністрування ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

**Могиляр Олексій Миколайович**, д-р екон. наук, професор, ІПК ДСЗУ

**Могилчур Дмитро**, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

**Мордвінов Олександр Григорович**, завідувач кафедри, Класичний приватний університет ( м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

**Ольшанська Олександра Володимирівна**, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

**Онищенко Володимир Олександрович**, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

**Патика Наталія Іванівна**, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

**Пяківська Марія Станіславівна**, начальник відділу статистики та прогнозування Київського обласного центру зайнятості

**Поважний Олександр Станіславович**, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

**Радич Ярослав Федорович**, д-р наук з державного управління, професор

**Розпутенко Іван Васильович**, д-р наук з державного управління, професор

**Саблук Петро Трохимович**, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

**Седих Юрій Іванович**, Президент Товариства Дружби «Україна - Болгарія», Член Української Ради Миру, академік, доктор філософії, Почесний доктор права, професор

**Тимошенко Іван Іванович**, ректор Європейського університету, професор

**Чапка Мирослав**, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

**Черкасов Андрій Володимирович**, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент

**Чорна Людмила Олександрівна**, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва, д-р екон. наук, професор

**Шаров Юрій Павлович**, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентіві України, д-р наук з державного управління, професор

№ 11

листопад 2017

Журнал засновано у січні 2003 року.  
Виходить щомісяця.

*Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ*

*(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)*

## ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,  
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,  
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: [economy\\_2008@ukr.net](mailto:economy_2008@ukr.net)

[www.economy.in.ua](http://www.economy.in.ua)

Засновники:

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,*

*ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"*

Видавець:

*ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"*

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за збір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 23.11.17 р.

Підписано до друку 23.11.17 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 23,4.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2311/1.

Віддруковано у ТОВ «АКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

# У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 11/2017

Економічна  
наука

<u>Резнікова Н. В., Панченко В. Г.</u> Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торговельної лібералізації .....	4
<u>Лабурцева О. І.</u> Методичні аспекти обґрунтування цін для участі в тендері .....	10
<u>Міщенко Д. А., Міщенко Л. О., Холошня Д. О.</u> Державна фінансова підтримка розвитку промисловості України як метод подолання фінансової кризи .....	15
<u>Єфремова Н. Ф., Роєнко В. І.</u> Ринкові перетворення в Україні та їх соціально-економічні наслідки .....	21
<u>Яровий В. Ф.</u> Стан та перспективи розвитку підприємств і дестинацій галузі туризму Південного регіону .....	25
<u>Головачова О. С., Пугачевська К. С.</u> Детермінанти регуляторної політики у сфері експорту агропродовольчої продукції .....	29
<u>Сніщенко Р. Г.</u> Основні аспекти забезпечення фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку .....	34
<u>Отливанская Г. А.</u> Теоретические аспекты применения краудфандинга на предприятия .....	39
<u>Машко А. І.</u> Сутнісні домінанти бюджетного дефіциту .....	44
<u>Рак Ю. А.</u> Розробка пропозицій щодо визначення напрямів розвитку конкуренції .....	47
<u>Каленюк І. С., Куклін О. В.</u> Економічні ризики розвитку вищої освіти в Україні .....	52
<u>Зачосова Н. В., Коваленко А. О.</u> Методологія наукових досліджень проблем забезпечення економічної безпеки держави .....	56
<u>Макаренко Ю. П., Мороховець К. С.</u> Стратегія підвищення прибутковості комерційного банку .....	60
<u>Усик В. І., Схулухія Ю. В.</u> Корупція у вищій освіті як загроза академічній доброчесності .....	65
<u>Чупілко Т. А., Сіліна І. С., Колеснік Є. О.</u> Моделювання ВВП та факторів, що впливають на його зміну .....	68
<u>Єрешко Ю. О., Харченко О. С.</u> Методологічні засади управління грошовими потоками підприємства .....	72
<u>Івченко Л. О., Рябенька А. О.</u> Чортківський район у структурі комплексного туристичного продукту Тернопільщини .....	77
<u>Савич О. П.</u> Вплив глобалізації на державне регулювання автомобільної галузі .....	81
<u>Мосієнко О. В.</u> Гештальт як інструмент рефлексивного управління персоналом підприємств .....	84
<u>Кошеваров О. Л.</u> Вплив світового ринку трансферів футболістів на конкурентоспроможність футбольних клубів Європи .....	87
<u>Омеляненко М. О.</u> Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня боргового навантаження та виходу економіки з боргової кризи .....	94
<u>Лесик В. О.</u> Удосконалення процедури експрес-оцінки фінансової стабільності банків .....	99
<u>Ковбаса В. А.</u> Перспективи формування нових регулюючих інститутів світової валютної системи .....	104
<u>Пінчук Д. В.</u> Світовий досвід регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами .....	108

# CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 11/2017

*Economy*

<u>Reznikova N., Panchenko V.</u> NEO-PROTECTIONIST CAPACITIES OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN THE CONDITIONS OF MULTILATERAL LIBERALIZATION OF TRADE .....	4
<u>Laburtseva O.</u> METHODOLOGICAL ASPECTS OF PRICES JUSTIFICATION FOR PARTICIPATION IN THE TENDER .....	10
<u>Mishchenko D., Mishchenko L., Kholoshnya D.</u> STATE FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY IN UKRAINE AS A METHOD OF OVERCOMING THE FINANCIAL CRISIS .....	15
<u>Yefremova N., Roienko V.</u> MARKET REFORMS IN UKRAINE AND THEIR SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES .....	21
<u>Yarovyi V.</u> STATUS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AND DESTINATIONS OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE SOUTHERN REGION .....	25
<u>Golovachova O., Pugachevska K.</u> DETERMINANTS OF REGULATORY POLICY IN THE SPHERE OF AGRICULTURAL PRODUCTS EXPORT .....	29
<u>Snishchenko R.</u> THE MAIN ASPECTS OF ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE AS A REGULATOR OF THE FINANCIAL MARKET .....	34
<u>Otlyvanska G.</u> THEORETICAL ASPECTS OF CROWDFUNDING AS APPLIED TO AN ENTERPRISE .....	39
<u>Mashko A.</u> DETERMINING THE NATURE OF THE BUDGET DEFICIT .....	44
<u>Rak Iu.</u> CREATION OF PROPOSALS FOR DEFINING THE DIRECTIONS OF COMPETITION DEVELOPMENT .....	47
<u>Kalenyuk I., Kuklin O.</u> ECONOMIC RISKS OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE .....	52
<u>Zachosova N., Kovalenko A.</u> METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH OF PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE STATE .....	56
<u>Makarenko Yu., Morokhovets K.</u> THE STRATEGY OF IMPROVEMENT PROFITABILITY IN THE COMMERCIAL BANK .....	60
<u>Usyk V., Skhulukhiia Yu.</u> CORRUPTION IN HIGHER EDUCATION AS A THREAT OF ACADEMIC INTEGRITY .....	65
<u>Chupilko T., Silina I., Kolesnik E.</u> MODELING OF GDP AND FACTORS THAT ARE AFFECTING ITS CHANGE .....	68
<u>Yereshko J., Kharchenko O.</u> THE METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE ENTERPRISE CASH FLOW MANAGEMENT .....	72
<u>Ivchenko L., Riabenka A.</u> CHORTKIV DISTRICT IN THE STRUCTURE OF THE COMPLEX TOURIST PRODUCT OF TERNOPIL REGION .....	77
<u>Savych O.</u> GLOBALIZATION IMPACT AT STATE GOVERNANCE OF AUTOMOTIVE INDUSTRY .....	81
<u>Mosienko O.</u> GESHTAL'T, AS AN INSTRUMENT OF THE REFLEXIVE MANAGEMENT OF THE PERSONNEL OF ENTERPRISES .....	84
<u>Koshevarov O.</u> WORLD PLAYERS TRANSFER MARKET IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF FOOTBALL CLUBS IN EUROPE .....	87
<u>Omelyanenko M.</u> ASSESSMENT OF FOREIGN EXPERIENCE TO MINIMIZE DEBT BURDEN, THE EXIT OF THE ECONOMY FROM THE DEBT CRISIS .....	94
<u>Lesik V.</u> THE IMPROVEMENT OF PROCEDURES OF EXPRESS-EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF BANKS .....	99
<u>Kovbasa V.</u> FORMATION PROSPECTS OF NEW REGULATORY INSTITUTES OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM .....	104
<u>Pinchuk D.</u> WORLD EXPERIENCE OF REGULATORY POLICY IN THE FIELD OF TRADE OF MEDICINES .....	108

*Н. В. Резнікова,*

*д. е. н., доцент, професор кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин  
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
В. Г. Панченко,*

*к. і. н., докторант, Маріупольський державний університет*

## НЕОПРОТЕКЦІОНІСТСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД В УМОВАХ БАГАТОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

*N. Reznikova,*

*Doctor of Economics, Associate Professor at the Chair of World Economy and International Economic  
Relations of Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*V. Panchenko,*

*post PhD at Mariupol State University*

### NEO-PROTECTIONIST CAPACITIES OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN THE CONDITIONS OF MULTILATERAL LIBERALIZATION OF TRADE

---

*У статті досліджується протекціоністський потенціал регіональних торговельних угод у межах авторської концепції неопротекціонізму, який синтезує в собі як форми класичного протекціоністського захисту, так і новітні. Актуалізується питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та швидкістю імplementованої лібералізації, що загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі.*

*The protectionist capacities of regional trade agreements are studied from the perspective of the author's concept of neo-protectionism as a phenomenon synthesizing the forms of classical protectionism and the new ones. The issue of correlating the competitiveness growth with the quickness of implemented liberalization, which aggravates the theoretical controversy between advantages of trade on multilateral, regional and bilateral basis, is highlighted.*

---

*Ключові слова: регіональні торгові угоди, інтеграційний неопротекціонізм, протекціонізм, вільна торгівля.*

*Key words: regional trade agreements, integration neoprotectionism, protectionism, free trade.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У теорії регіональні торговельні угоди (РТУ) сприймаються як інструменти торгівельної лібералізації. Забезпечення РТУ у ГАТТ/ГАТС стимулювалось поняттям про те, що РТУ можуть служити сходинками на шляху до багатосторонньої торгівельної лібералізації, однак, як справедливо акцентує Р. Бхала, це шлях, яким рідко йдуть більшість сторін багатосторонньої торгівельної системи ВТО. З безвихідним становищем Доха Раунду у багатосторонніх торгівельних переговорах, можливо приписати зростаючу перевагу РТУ до того факту, що країни-учасники ВТО зараз вважають більш зручним досягти двосторонньої та регіональної торгівельної лібералізації саме за допомогою РТУ.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Тоді як Дж. Бхагваті й А. Панагарія [8] в своїх дослідженнях зосереджувалися на аналізі процесу формування та поширення торговельних блоків та їх впливу на рівень протекціонізму і лібералізації, виділяючи потенційно конфліктні цілі та вплив регіоналізму у порівнянні з принципом багатобічних відносин, С. Білал [9] намагається віднайти відповідь на питання, чи збільшують або зменшують РТУ спроби реалізувати протекціонізм? Ми погоджуємось з позицією авторів в частині того, що слід визнати об'єктивну потребу в протекціонізмі в рамках РТУ та дослідити особливості його реалізації, не вдаючись до поширеного підходу, що ґрунтується на балансуванні між двома полярними варіан-

тами, згідно з якими РТУ або збільшують, або зменшують рівень протекціонізму. Позиція adeptів протекціонізму в контексті проблематики РТУ ґрунтується на визнанні того, що тиск протекціоністів зменшується в результаті регіональної інтеграції. Дослідження А. Панагарія та Р. Фіндлея [12], а також А. Родріка [10] пропонує систему аргументацій, що базується на розгляді феномену "ефекту послаблення преференцій", який виникає при формуванні торгового блоку. Вчені стверджують: "Незалежно від організаційної системи наявності регіональних угод тягне за собою розширення політичного співтовариства і, таким чином, зменшення можливостей визначати політику з боку політично активних угруповань в кожній країні. Цей факт робить прийняття рішень менш сприйнятливим з точки зору інтересів окремих фракцій і значно ускладнює лобювання їхніх інтересів. Маргінальні переваги лобювання знижуються, тому групи розсудливо вирішують знизити тиск у цьому напрямі" [14]. С.П. Маджі, В.А. Брок і А. Янг переконані, що національні преференції можуть також послаблятися з інших причин.

## ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Водночас Г.В. Пуїг та О. Охіочейя [4], коментуючи результати Доха Раунду, наполягають, що РТУ виступають протекціоністським інструментом, що прагне відтворити кращі торговельні відносини між їхніми учасниками, які ризикують лишитись наріжним каменем у відносинах багатосторонності та принципах торговельної лібералізації на глобальному рівні внаслідок імплементації складних критеріїв Правил Походження та інших замаскованих протекціоністських бар'єрів у торгівлі. Більше того, визнаючи, що торговельні прагнення кожної країни — великої чи малої — є подібними, усвідомлення підтексту будь-якої торговельної угоди, яка укладається, є обов'язковою умовою утримання власних позицій. Зауважуючи, що ступінь будь-якого негативного впливу привілейованих торговельних відносин на країни, що розвиваються, не можна повністю пояснювати домінуванням їхніх партнерів-розвинутих країн, П.Т. Бауер свого часу доводив, що бюджетні проблеми країн третього світу у міжнародній торгівлі, у порівнянні із країнами розвинутого світу, пояснюються "марним використанням наданого капіталу та недоречною валютно-фінансовою політикою" [6, с. 174]. Враховуючи, що РТУ, за їхньою правовою природою, є винятковими преференційними торговельними угодами між країнами, що їх підписали, стає очевидним прагнення бути першим у укладанні угод на нових ринках, що гарантує дотримання примату власних інтересів над іншими. Така інтерпретація РТУ дозволяє припустити його виняткову роль у досягненні економічної безпеки країни і актуалізує розгляд РТУ з позицій неопротекціонізму.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та швидкістю імplementованої лібералізації, загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі. Мета статті полягає в дослідженні протекціоністського потенціалу РТУ в межах концепції неопротекціонізму.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На відміну від "класичного" протекціонізму, спрямованого на захист національних виробників, окремих галузей економіки, залежно від їхньої значущості і політичної сили зацікавлених кіл, неопротекціонізм має в своєму арсеналі інструментарій, що стає реакцією на нові виклики "нової норми". В оновленому вигляді,

змінюється акцент у самому цілепокладанні: не стільки захищеність від іноземної конкуренції у своїй країні, скільки стимулювання економічної активності у відповіді на скорочення сукупного попиту ставиться в обов'язок останньому. Таким чином, саме цілі відстоювання економічного суверенітету (для країн, що розвиваються) або боротьба за збереження (для розвинутих країн) чи поширення економічного впливу (для країн, що розвиваються) стають домінантами трансформації класичного протекціонізму в неопротекціонізм, який синтезує в собі як форми класичного протекціоністського захисту, так і новітні. Саме це унеможливорює використання терміну "новий протекціонізм", адже за змістом останній мав би докорінним чином відрізнитись від "класичного". Таким чином, РТУ відноситься нами до інструменту реалізації політики неопротекціонізму як своєрідної відповіді на деформацію класичного кредо лібералізму "laissez faire".

Останнім часом загострюється своєрідне змагання між багатосторонністю та регіональністю/двосторонністю. По мірі розширення торгового блоку, заінтересовані групи можуть називати труднощі самоорганізації на регіональному рівні. Національні групи впливу, намагаючись реалізувати засоби протекціонізму, можуть скоординувати зусилля з колегами з країн-партнерів. Проблема безбілетника, пов'язана з більшою кількістю груп зі схожими інтересами на регіональному рівні, може існувати одночасно з ефектом послаблення преференцій, що відчують національні лобі в торгових блоках. А. Панагарія та Р. Фіндлея пропонують дещо формальний аналіз проблеми безбілетника в лобюванні, який стосується РТУ та зокрема митних союзів, і доповнюють модель Дж. Міда, що дозволяє визначити торгову політику на внутрішньо-системному рівні [12]. Компонент проблеми безбілетника за умов реалізації ефекту послаблення преференцій ідеально узгоджується з логікою колективних дій, описаною М. Олсоном ще в 1965 р.

Окреслений підхід, що ґрунтується на ефекті послаблення преференцій, нашою думкою, що митний союз (МС) з часом демонструє менше елементів протекціонізму у порівнянні з зоною вільної торгівлі (ЗВТ). Серед іншого, автори вдаються до теоретичних моделювань, які пізніше підкріплюють емпірично. Для початку, вони припускають, що торгова політика має повністю внутрісистемний характер, а, отже, рівень протекціонізму залежатиме від лобістської діяльності груп впливу. Загальновідомо, що в ЗВТ кожна країна-учасник має можливість самостійно встановлювати власну торгову політику з країнами, що не входять до ЗВТ, а отже, національним заінтересованим групам потрібно лише лобювати інтереси в уряді своєї країни, щоб вплинути на рівень протекціонізму відносно країн, що не входять до ЗВТ. Таким чином, протекціонізм у ЗВТ має характеристики індивідуальних інтересів.

У митному союзі зовнішня торгова політика є єдиною для всіх країн-учасників, і національні групи тиску мають впливати також на рівні союзу, а сам протекціонізм на рівні митного союзу стає суспільним благом з урахуванням проблеми безбілетника. Крім того, регіональний орган прийняття рішень схильний бути менш сприятливим до лобювання, орієнтованого на конкретну країну, у порівнянні з національними органами влади, тому що йому доводиться врівноважувати потенційно конфліктуючі інтереси учасників МС. У результаті для впливу лобістських дій на зовнішню торговельну політику може потребуватися певна ступінь координації національних заінтересованих груп. Таким чином, скорочення впливу національних лобістів на рівні союзу та збільшення проблеми безбілетника, зумовленої спільними лобістськими діями, становлять два аспекти ефекту послаблення преференцій, пов'язаного з МС, але відсутнього у ЗВТ. Питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та

швидкістю імplementованої лібералізації, загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі.

Справді, на перший погляд, таке пояснення виглядає переконливо. Власне, воно може точно описувати підсумок регіональної інтеграції, принаймні в деяких випадках, але цей аргумент ґрунтується на кількох принципових вихідних положеннях. По-перше, проблему безбілетника неможливо ефективно подолати силами прихильників протекціонізму. Фактично, Ж. де Мело, А. Панагарія та Д. Родрік обґрунтовують свою думку, роблячи припущення про відсутність кооперації між лобі різних країн. По-друге, зацікавлені групи не можуть самоорганізуватися на регіональному рівні, на якому, серед іншого, не існує ефективного лобювання проти протекціонізму, наприклад, з боку споживачів. По-третє, не враховується факт впливу торговельних обмежень, схвалених МС, на більшу кількість населення у порівнянні з національним протекціонізмом (такий феномен іноді називають "ланцюговою реакцією").

А. Крюгер [16], запропонувавши альтернативну аргументацію, прийшла до аналогічних висновків. Науковець наводить серйозні доводи, що ЗВТ має більше потенціалу переорієнтації торгівлі, ніж МС в основному завдяки пов'язаним правилам походження товару. Поглиблення торгівлі звичайно породжує протидію з боку національних підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку. Водночас компанії країн-партнерів, які здобувають вигоду від переорієнтації торгівлі в рамках зони вільної торгівлі, також протидіятимуть подальшій глобальній лібералізації торгівлі. Таким чином, переорієнтація торгівлі виявляє тенденцію до збільшення протидії подальшої лібералізації торгівлі всередині економічного утворення, тому ЗВТ скоріше задовольнить протекціоністські інтереси, ніж МС.

Справді, ефект безбілетника постає центральним питанням в аналізі впливу РТУ на характеристики лобювання. За визначенням, чим більше регіональна одиниця, на яку поширюється спільна (централізована) торгова політика, тим більше кількість суб'єктів, що отримують переваги від торгової політики. Водночас чим ширше потенційний розмір зацікавленої групи, тим більше спокуси для кожного члена групи користуватися вигодою, не докладаючи власних зусиль. Таким чином, тим менше вірогідність успіху групи впливу. Така система аргументації походить від вже згадуваної олсенівської логіки колективних дій. Загострюючи увагу на впливі розміру групи на забезпечення суспільними благами з боку приватних груп, теорія М. Олсона<sup>1</sup> припускає, що більший розмір групи передбачає більший рівень ефекту безбілетника і, таким чином, нижчий обсяг надання суспільного блага. Обґрунтування можна підсумувати наступним чином: особа робить внесок у надання суспільного блага, тільки якщо (передбачувани) переваги будуть перевищувати витрати на такі дії. По мірі зростання обсягу групи, вартість колективної дії (у сенсі використання ефективних організаційних схем з доцільними засобами заохочення та механізмами контролю, що забезпечать участь членів групи) збільшується. Одночасно відносна цінність внеску кожного члена групи в рамках колективної дії зменшується. Тобто ефект безбілетника зростає з розміром групи, тому що вірогідність добровільного надання суспільного блага менше залежить від індивідуального внеску. По мірі збільшення "безбілетників", з одного боку, підвищується ризик того, що суспільне благо взагалі не буде вироблено, з іншого боку, зростає навантаження на активних членів групи.

Крім того, якщо вигоди від колективної дії розрізняються у різних членів групи, то, за висловом М. Ол-

сона [13], існує систематична тенденція "експлуатації" меншини більшістю. Отже, висока варіативність розподілу інтересів в групі підвищує шанс створення суспільного блага, тому що цілком вірогідна ситуація, коли якнайменш один член групи матиме інтерес зробити внесок до створення суспільного блага. Така логіка міркувань підтверджується працями Г. Марвела і Р.Е. Еймса [17], які дійшли подібних висновків при аналізі невеликих груп.

Слід звернути увагу на той факт, що окреслена аргументація вчених, що ґрунтується на варіативності переваг в групі, формально відрізняється від аргументу, що базується на розмірі групи. Проте, ці дві концепції пов'язані між собою таким чином, що великі групи не тільки більш схильні до проблеми безбілетника (аргумент розміру), але й вони також більш сприйнятливі до підвищеної різноманітності інтересів членів групи у порівнянні з невеликими групами (аргумент варіативності). Більше того, на відміну від олсенівської інтерпретації, ряд досліджень яскраво продемонстрували, що надання суспільного блага може підвищуватися з розміром групи.

Наприклад, Дж. Чемберлін [18] та М. Макгір [19] доводять на прикладі стандартних товарів (суспільні та приватні блага), що неконкурентна природа суспільного блага припускає компенсування зменшення індивідуального внеску до суспільного блага збільшенням розміру групи. Цей ефект обумовлений еластичністю позитивного прибутку суспільних та приватних благ, оскільки надлишок колективних переваг від інших внесків створює позитивний прибуток; додаткові члени групи не скорочують переваги для існуючих членів групи, адже у споживанні суспільного блага відсутня конкуренція.

Аналіз, проведений Дж. Айхбергером та Д. Келсі [20], продемонстрував, що РТУ можуть сприяти скороченню ефекту безбілетника серед прихильників протекціонізму у випадках, коли лобісти домагаються протекціонізму заради зниження невизначеності навколо регіонального інтеграційного процесу або коли лобістська діяльність демонструє зменшення віддачі від масштабу. В більш широкому сенсі, загальноприйняте припущення, що суспільні блага малоімовірно надаватимуться на добровільних засадах через наявність проблеми безбілетника, що особливо актуально для великих груп) піддавалося сумніву багатьма авторами. Зокрема Е. Брובейкер [21] вважає, що гіпотезу про ефект безбілетника можна послабити навіть для великих груп. Він запропонував слабкий варіант ефекту безбілетника на протиположний сильному варіанту, який переважає в традиційній літературі.

Згідно з сильним варіантом, суспільне благо надано не буде; слабкий варіант стверджує, що проблема безбілетника призведе до недостатнього надання (або парето-оптимального рівня) суспільного блага. Загальний висновок, який виникає з цих різних підходів, полягає в тому, що суспільне благо може бути надане добровільно. Ефект безбілетника може здаватися найбільш вірогідним наслідком створення РТУ, втім, існує багато прикладів, коли проблеми безбілетника легко долаються. Очевидно, що регіональна інтеграція збільшує потенційний розмір груп впливу, внаслідок чого відносна частка кожного окремого члена зацікавленої групи знижується по мірі розширення регіону, тому зменшення сили лобювання кожної окремої компанії може зумовити необхідність появи більш формальної організації та розвитку нових структур зацікавлених груп.

Таку тезу яскраво ілюструє наступний приклад. Розглянемо просту ситуацію, коли до початку регіональної інтеграції крупна компанія або група компаній, зосереджених на одній території, виступає в якості основ-

<sup>1</sup> Відповідно до моделі зацікавленої групи, яка ґрунтується на логіці колективних дій М. Олсона, рівень протекціонізму знаходиться в таких кореляційних зв'язках: (1) негативно до кількості компаній в індустрії; (2) позитивно до коефіцієнту промислової концентрації; (3) позитивно до географічної концентрації.

ної групи, що зацікавлена в протекціонізмі в рамках конкретної індустрії національного рівня, дозволяючи іншим (невеликим) компаніям у країні виконувати функцію безбілетника. Згідно з аргументом про послаблення преференцій, після регіональної інтеграції крупна компанія (група компаній) відчуває послаблення свого впливу. Водночас якщо індустрія в цілому бажає отримати (підтримувати) протекцію на регіональному рівні, єдиним ефективним засобом впливу на регіональну торгову політику може стати розвиток організації або асоціації. Невеликі компанії фактично втрачають стимул до ефекту безбілетника, що суперечить ефекту послаблення преференцій, адже вони більше не можуть поклатися на лобістські дії кількох крупних компаній для отримання протекції індустрії. Таким чином, транснаціональні групи впливу можуть стати більш ефективними у формуванні торгової політики на регіональному рівні, ніж їхні гірше організовані колеги на національному рівні.

Теоретичну підтримку такого аргументу можна знайти у відомій "моделі арифмометра", яку запропонував Р. Кейвс [22] ще у 1976 р. У протилежність до олсенівської моделі зацікавлених груп, що припускає здатність до ефективного лобювання лише з боку невеликих, територіально сконцентрованих груп, яким під силу стримувати наслідки так званої "проблеми безбілетника", модель арифмометра стверджує, що індустрія, яка складається з багатьох, територіально розсіяних компаній, може мати перевагу в лобюванні завдяки природному відстоюванню місцевих інтересів. Модель однозначно визнає важливість взаємних політичних послуг або дещо символічно — обмін голосами, ґрунтуючись на припущенні, що мета уряду — максимізувати свої шанси на повторне обрання. Цілком природно, що ряд питань неможливо вирішити поодиночі, тому формування коаліційної більшості в результаті взаємних поступок та обопільної підтримки серед членів коаліції стає основним предметом діяльності законодавчих органів.

Якщо галузь, яка домагається протекції, сконцентрована в одному районі, вона не в змозі зібрати достатню політичну підтримку в інших районах для забезпечення коаліційної більшості з метою рішення питань. Уряд, що спрямований на отримання максимальної кількості переваг, не реагуватиме адекватно на локально інспіровані протекціоністські настрої, адже такі кроки загрожуватимуть втраті його популярності та прихильності виборців в більшій кількості районів. Така логіка аргументації наштовхує на припущення про те, що лише територіально розосереджена індустрія може отримати більше політичної підтримки, адже виборці в більшій кількості районів будуть зацікавлені в захисті цієї індустрії. Модель арифмометра припускає, що вірогідним впливом РТУ буде збільшення потреби в протекціонізмі на регіональному рівні за умови, якщо індустрія не зосереджена тільки в одній країні, але розсіяна в усьому регіоні. Крім того, слабка індустрія, яка не в змозі отримати політичну підтримку в кожній країні-учаснику, може скоординувати зусилля на регіональному рівні для тиску на централізований орган влади.

Альтернативний варіант демонструє припущень, згідно з якими індустрія може бути добре організована та впливова в одній країні, але не впливати на ситуацію в інших. У такому разі регіональна інтеграція може забезпечити імпульс для розвитку організованого лобі в інтересах цієї індустрії в рамках різних країн-учасників. Цей феномен можна назвати "поширенням преференцій", або ефектом демонстрації, який суперечить раніше розглянутому ефекту "послаблення преференцій". Такий феномен пояснюється різними факторами. На регіональному рівні успішні ланки індустрії мо-

жуть отримати переваги від лобістської діяльності завдяки досвіду, структурі та вмінню знаходити вихід зі складного становища. Такі успішні ланки національної індустрії можуть діяти в якості лідерів групи тиску на регіональному рівні, намагаючись привернути увагу до можливостей лобювання та залучення до цього процесу менш політично активних представників індустрії. Хоча деякі з вказаних елементів не виступають надто чутливими до існування регіональної інтеграції, потреба в кооперації національних зацікавлених груп у торговельному блоці однозначно стимулює процес, коли преференції рівномірно розповсюджуються в рамках регіону<sup>2</sup>.

Ефект демонстрації значно підсилюється ефектом масштабу [23, с. 197], наочним та реальним прикладом високого потенціалу якого в інтерпретації Р. Фіндлея є саме вплив установи, що визначає політичний курс, у країнах, що розвиваються. Попри те, що обмежений обсяг окремого внутрішнього ринку стримує вплив національного промислового лобі, перспективи розвитку регіонального ринку можуть забезпечити підтримку на вищому рівні. Звісно, ефект масштабу в лобюванні приймає багато форм. Серед іншого, авторський колектив вчених у складі К. Мерфі, А. Шлейфер та Р. Вішні [24] приходять до висновку, що економічна діяльність, пов'язана з ренто утворюючими факторами виробництва, часто показує зростаючу прибутковість. Серед причин цього феномену — сама по собі технологія виробництва та взаємодія лобювання та виробничої діяльності.

Самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм всередині країни. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та безумовно негативно на інші, отже, галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватися до реалізації інструментів протекціонізму в якості компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих внаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму. Фактично в період несприятливих ситуацій та економічної кризи постраждалі галузі промисловості звичайно прагнуть протекціонізму, а в більш загальному сенсі — підтримки уряду — більш виражено, ніж в інших випадках.

Висуваючи припущення про те, що економічну ренту можна отримати як від виробничої, так і від лобістської діяльності, К. Мерфі [24, с. 411] аргументовано підтверджує своє попередньо сформульоване спостереження про те, що в період економічного спаду галузь промисловості може отримати більше переваг від політичних заходів через лобістську діяльність, економічні витрати на яку знижуються під час депресії, ніж від проведення дорогих реформ реструктуризації. Таким чином, стимул до ефекту безбілетника з боку потенційних учасників групи тиску зменшується, адже очікувані переваги від активної торгової політики (в більш загальному сенсі — від втручання уряду) збільшуються. Цей феномен в теоретичній полеміці С. Меджі, А. Вільяма, Л. Янга та Р. Болдвіна остаточно отримав назву "ефекту компенсації".

Теорія регуляції, розроблена чиказькою школою, в особі Дж. Стіглера та С. Пелтзмана віднайшла глибоко переконаних її adeptів. Автори стверджували, що ринкова структура відіграє вкрай важливу роль у лобістській діяльності у впливі на законодавче регулювання. Згідно з теорією, галузі промисловості, що стикаються з жорсткою конкуренцією, можуть докласти зусиль та вигідно скористатися законами про протекціонізм у

<sup>2</sup> Типовою ілюстрацією зазначеного виступає сільськогосподарське лобі в ЄС, зокрема, надзвичайно високоорганізоване лобі в ряді крупних країн таких, як Франція, чий вплив розповсюджується на всю територію Союзу.

порівнянні з монопольними індустріями. Останні можуть отримувати переваги від бар'єрів входу на ринок, що обмежують внутрішніх та закордонних (потенційних) конкурентів, тим самим знижуючи попит на протекціонізм. Крім того, вартість колективного лобювання може бути нижчою в олігопольних індустріях, але відкрите надання протекціонізму таким індустріям, що вже мають вигідну ринкову позицію, може виявитися політично складнішим.

РТУ фактично є результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил. Підтримка вільної торгівлі виходить від споживачів, галузей, що залежать від імпорту продукції, та від експортних галузей економіки. Водночас підприємства, що конкурують на внутрішньому ринку, звичайно активно підтримують обмежувальні міри. Без сумнівів, такі антагоністичні інтереси впливають на процес регіональної інтеграції та зовнішню торговельну політику. Підтримка ЗВТ найбільш вірогідна за таких умов: якщо переорієнтація торгівлі знаходиться на високому рівні; якщо з угоди виключити галузі промисловості, які більш за всіх протидіють регіональній інтеграції, або гарантування більш тривалого періоду їх пристосування до нових умов господарювання.

Послабити опозицію інтеграційним процесам можна кількома способами, серед яких у різні часи досліджень вищезгадані вчені зазначали такі: захист підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку, від зовнішньо-регіонального імпорту, надання тривалого періоду пристосування до нових умов господарювання; виключення з угоди певних галузей. Цікаво, що ще тридцять п'ять років тому дослідник Ф. Махлуп зазначав таке: "Митний союз чи інший регіональний торговельний блок може розглядатися в якості компромісу між двома антагоністичними групами, просуваючи з першого погляду непорівнянні політичні принципи: вільну торгівлю та протекціонізм. У разі такого компромісу перші задоволені скасуванням торговельних бар'єрів у блоці, а останні — збереженням бар'єрів імпорту з країн поза блоком" [цитата за 9]. Втім, варто акцентувати на тому, що рівень зовнішнього протекціонізму, прийнятий регіоном, залежить не тільки від потреби в "компенсації" інтересів протекціоністів, але й від тиску на торговельні обмеження з боку антипротекціоністів.

## ВИСНОВКИ

Вірогідно, що від вільної торгівлі виграє більше суб'єктів, ніж програє. В типовій ситуації протекціонізм дуже вигідний для обмеженої кількості суб'єктів господарювання (зокрема, деяким підприємствам, що конкурують на внутрішньому ринку), але негативний для більшості споживачів. Перевага протекціоністських інтересів у визначенні торговельної політики на національному рівні (принаймні до певного ступеня), але їх значущість може посилитися шляхом регіональної інтеграції, яка, за визначенням, підвищує кількість компаній, на які поширюється дія протекціонізму. Тому в абсолютному вираженні, ефект зменшення преференцій краще відчувається серед антипротекціоністських сил, ніж серед прихильників протекціонізму.

Включаючи до аналізу антипротекціоністське лобі, є можливість пояснити підвищення протекціонізму в результаті регіональної інтеграції, незважаючи на потенційне зростання ефекту безбілетника, пов'язаного з формуванням торговельного блоку. Від протекціонізму виграє мала кількість крупних суб'єктів за рахунок великої кількості невеликих. По мірі розширення регіону, перші звичайно відчують відносно обмежену дію ефекту безбілетника та менше організаційних труднощів, ніж останні. Тому регіональна інтеграція може призвести до відносного підвищення впливу протекціоністських угруповань. Приймаючи до уваги, що прихильники протекціонізму звичайно є відносно однорідною групою в порівнянні із членами антипротекціоністських сил, що мають лише загальні інтереси, вірогідно, що ре-

гіональна інтеграція поліпшить відносну ефективність лобювання перших у порівнянні з останніми.

Втім, винятком може стати ситуація, за якої рівень протекціонізму достатньо великий, щоб привернути суспільну увагу та/або викликати достатню стурбованість антипротекціоністських сил. Якщо регіональна інтеграція підвищує видимість питань стосовно торговельної політики (та сприйнятливості до них) та значно шкодить інтересам великих груп (наприклад, споживачам) чи домінуючим галузям економіки, переваги від антипротекціоністських дій можуть виявитися достатніми для подолання великих (зокрема, постійних) витрат через ефект безбілетника. В такому разі лобювання вільної торгівлі у питаннях торговельної політики може стати відносно активнішим та успішнішим, ніж протекціоністське лобі.

Без перебільшень, наявність регульованого протекціонізму може сприяти зменшенню і навіть зникненню проблеми безбілетника та елімінації преференцій протекціоністів у рамках РТУ. Втім, переваги від протекціонізму мають концентровану природу, тоді як витрати на нього рівномірно розподілені. Водночас потреба в протекціонізмі з боку промисловості, на яку прогнозовано негативно вплине зовнішня торговельна лібералізація, може зрости в якості так званої "компенсації" за регіональну інтеграцію.

## Література:

- Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions [Electronic resource] / M. Schiff // World Bank Policy Research Working Paper. — 2000. — No. WPS2350. — Mode of access: [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946\\_00063005311738/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_00063005311738/Rendered/PDF/multi_page.pdf)
- Crawford J.-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements [Electronic resource] / J.-A. Crawford, R.V. Fiorentino. — Mode of access: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers8\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf)
- Bhala R. International trade law: Interdisciplinary theory and practice / R. Bhala. — New York: Lexis Nexis, 2008. — 1685 p.
- Puig G.V. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism / G.V. Puig, O. Ohiocheoya // Liverpool Law Rev. — 2011. — Vol. 32. — P. 225—235.
- Aaken V. Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law / V. Aaken, J. Kurtz // Journal of International Economic Law. — 2009. — Vol. 12 (4). — P. 859—894.
- Bauer P.T. Equality, the third World and economic delusion / P.T. Bauer. — Cambridge: Harvard University Press, 1981. — 304 p.
- Lima'o, N. Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions / N. Lima'o // World Trade Review. — 2006. — Vol. 5 (2). — P. 155—176.
- Bhagwati J. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends / J. Bhagwati, A. Panagariya // American Economic Review. — 1996. — Vol. 86 (2). — P. 82—87.
- Bilal S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection / S. Bilal // Journal of Economic Integration. — 1998. — Vol. 13 (1). — P. 30—61.
- Rodrik D. The New Regionalism: A Country Perspective / D. Rodrik, J. Melo, A. Panagariya // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). — Cambridge: Cambridge University Press, 1995. — Ch.6. — P.159—193.
- Magee S.P. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium / S.P. Magee, W.A. Brock, L. Young. — Cambridge: Cambridge University Press, 1989. — 460 p.

12. Panagariya A. A Political — Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource] / A. Panagariya, R. Findlay. — Mode of access: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265\\_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf)

13. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. — Cambridge: Harvard University Press, 1965. — 176 p.

14. Sinclair P. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs [Electronic resource] / P. Sinclair, D. Vines // Regional Trading Blocs in the World Economic System / J. A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei. — Mode of access: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>

15. Lavergne P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis / P. Lavergne. — Toronto: Academic Press Canada, 1983. — 210 p.

16. Krueger A.O. Free Trade Agreements Versus Customs Unions / A.O. Krueger // Journal of Development Economics. — 1997. — Vol. 54. — No. 1. — P. 169—187.

17. Marwell G. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem? / G. Marwell, R.E. Ames // American Journal of Sociology. — 1979. — Vol. 84 (6). — P. 1335—1360.

18. Chamberlin J. Provision of Collective Goods as a Function of Group Size / J. Chamberlin // American Political Science Review. — 1974. — Vol. 68. — P. 707—716.

19. McGuire M. Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior / M. McGuire // Public Choice. — 1974. — Vol. 18. — P. 107—126.

20. Eichenberg J. Free Riders Do Not Like Uncertainty [Electronic resource] / J. Eichenberg, D. Kelsey. — Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html>

21. Brubaker E.R. Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule? / E.R. Brubaker // Journal of Law and Economics. — 1975. — Vol. 18. — P. 147—161.

22. Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure / R.E. Caves // Canadian Journal of Economics. — 1976. — Vol. 9 (2). — P. 278—300.

23. Fin Findlay R. Discussion / R. Findlay // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). — Cambridge: Cambridge University Press, 1995. — Ch. 6. — P. 193—199.

24. Murphy K.M. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // American Economic Review. — 1993. — Vol. 83 (2). — P. 409—414.

25. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації: монографія / Н.В. Резнікова. — К.: Вид-во ТОВ "ВІСТКА", 2013. — 456 с.

#### References:

1. Schiff, M. (2000), "Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions", World Bank Policy Research Working Paper, [Online], no. WPS2350, available at: [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946\\_000630053-11738/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_000630053-11738/Rendered/PDF/multi_page.pdf) (Accessed 1 September 2017).

2. Crawford, J.-A. and Fiorentino, R.V. (2005), "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements" [Online], available at: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers8\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf) (Accessed 1 September 2017).

3. Bhala, R. (2008), International trade law: Interdisciplinary theory and practice, Lexis Nexis, New York, US.

4. Puig, G.V. and Ohiocheoya, O. (2011), "Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of

the Principle of Competitive Imperialism", Liverpool Law Rev, vol. 32, pp. 225—235.

5. Aaken, V. and Kurtz, J. (2009), "Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law", Journal of International Economic Law, vol. 12 (4), pp. 859—894.

6. Bauer, P.T. (1981), Equality, the third World and economic delusion, Harvard University Press, Cambridge, UK.

7. Lima'o, N. (2006), "Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions", World Trade Review, vol. 5 (2), pp. 155—176.

8. Bhagwati, J. and Panagariya, A. (1996), "The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends", American Economic Review, vol. 86 (2), pp. 82—87.

9. Bilal, S. (1998), Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection, Journal of Economic Integration, vol. 13 (1), pp. 30—61.

10. Melo, J. and Panagariya, A. New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

11. Magee, S.P. Brock, W.A. and Young, L. (1989), Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

12. Panagariya, A. A and Findlay, R. (1994), "Political — Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions", [Online], available at: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265\\_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf) (Accessed 2 September 2017).

13. Olson, M. (1965), The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, Harvard University Press, Cambridge, UK.

14. Frankel, J.A. Stein, E. and Wei, S.-J. (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System [Online], available at: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html> (Accessed 4 September 2017)

15. Lavergne, P. (1983), The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis, Academic Press Canada, Toronto, Canada.

16. Krueger, A.O. (1997), "Free Trade Agreements Versus Customs Unions", Journal of Development Economics, vol. 54, no. 1, pp. 169—187.

17. Marwell, G. and Ames, R.E. (1979), "Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem?", American Journal of Sociology, vol. 84 (6), pp. 1335—1360.

18. Chamberlin, J. (1974), "Provision of Collective Goods as a Function of Group Size", American Political Science Review, vol. 68, pp. 707—716.

19. McGuire, M. (1974), "Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior", Public Choice, vol. 18, pp. 107—126.

20. Eichenberg, J. and Kelsey, D. (1996), "Free Riders Do Not Like Uncertainty", [Online], available at: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html> (Accessed 4 September 2017).

21. Brubaker, E.R. (1975), "Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule?", Journal of Law and Economics, vol. 18, pp. 147—161.

22. Caves, R.E. (1976), "Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure", Canadian Journal of Economics, vol. 9 (2), pp. 278—300.

23. Murphy, K.M. Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1993), "Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth?", American Economic Review, vol. 83 (2), pp. 409—414.

24. Reznikova, N.V. (2013), Hlobalna ekonomichna vzaiemozalezhnist': suchasna paradyhma ta determinanty modyfikatsii [Global economic interdependence: a modern paradigm and the determinants of modification], Vyd-vo TOV "VISTKA", Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2017 р.

О. І. Лабурцева,

д. е. н., професор, професор кафедри маркетингу та реклами,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБГРУНТУВАННЯ ЦІН ДЛЯ УЧАСТІ В ТЕНДЕРІ

O. Laburtseva,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of Marketing and Advertising,

Kyiv National University of Trade and Economics

### METHODOLOGICAL ASPECTS OF PRICES JUSTIFICATION FOR PARTICIPATION IN THE TENDER

*У статті розглянуто сутність тендеру та його роль як інструмента захисту вільної конкуренції у сфері публічних та комерційних закупівель. Розкрито визначальну роль обґрунтування ціни при формуванні тендерної пропозиції. Проаналізовано існуючі науково-практичні підходи до тендерного ціноутворення і на цій підставі рекомендовано удосконалену процедуру обґрунтування ціни для тендерної пропозиції. Показано, що найголовнішою проблемою при встановленні ціни є визначення ймовірності виграти тендеру при кожній з альтернативних цін. Для визначення такої ймовірності доцільно формувати бази даних про ціни, призначені основними конкурентами у попередніх тендерах, та визначити розподіли ймовірності цін для кожного конкурента. Розглянуто приклад застосування рекомендованої процедури обґрунтування ціни для участі в тендері.*

*In the article the essence of the tender and its role as an instrument of protection of free competition in the sphere of public and commercial procurement are considered. The crucial role of price justification for the formation of a tender offer is revealed. The existing scientific and practical approaches to tender pricing have been analyzed and on this basis, an advanced procedure of price justification for the tender offer is recommended. It is shown that the most important problem in determining the price is the determination of the probability of winning the tender at each of the alternative prices. To determine such a probability, it is expedient to create databases for prices designed by the main competitors in previous tenders and determine the probabilities distribution of price for each competitor. An example of the application of the recommended procedure for justification of the price for participation in the tender is considered.*

*Ключові слова: ціна, тендер, тендерна пропозиція, публічні закупівлі, комерційні закупівлі, економіко-статистичні методи.*

*Key words: price, tender, tender offer, public procurement, commercial purchases, economic and statistical methods.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Важливою умовою подальшої розбудови державності й укріплення економічної безпеки України є підвищення ефективності функціонування національної економіки. Одним з потужних інструментів вирішення цього завдання, що вже не одне століття використовується в усьому світі, виступають тендерні або конкурсні процедури. Тендер як конкурентна форма відбору пропозиції на постачання товарів, надання послуг або виконання робіт відповідно до наперед визначених у документатії умов в узгоджені терміни на принципах змагальності, справедливості й ефективності [1], сприяє більш повному задоволенню потреб всіх суб'єктів ринку. Так, замовник мінімізує свої витрати, здійснивши закупівлю за найнижчою з можливих цін; постачальник отримує можливість для збільшення обсягів виробництва та стратегічного розвитку, а також покращує свій імідж завдяки укладанню контракту з відомим замовником. Для економіки в цілому тендерні процедури, як "невидима рука" вільної ринкової конкуренції, сприяють прагненню всіх учасників тендеру до зниження витрат, а відтак, до більш ефективного використання суспільних ресурсів. Не можна залишити поза увагою й антикорупційну функцію прозорих тендерних процедур, яка попереджує виникнення неефективних для суспільства витрат, пов'язаних з бажанням окремого постачальника нечесним шляхом обійти більш гідних конкурентів.

Актуальність проблеми розвитку системи тендерних закупівель підтверджується, зокрема, й прийняттям у грудні 2015 р. Закону України "Про публічні закупівлі"

[2], на основі якого відбувся перехід з паперового на електронний режим проведення закупівель відповідно до проекту ЄС "Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС". Отже, формування сучасних науково-практичних підходів до вирішення проблем підготовки та участі в тендерах сьогодні виступає актуальним завданням, що має важливе значення для економіки країни.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ЦІЄЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Теоретико-методичні та практичні засади здійснення тендерних закупівель розроблено такими відомими зарубіжними та вітчизняними науковцями, як С. Кавторев, Г. Льюїс, В. Морозов, Д. Ніксон [3—6] та ін. Особливості публічних (раніше державних) закупівель досліджують В. Васильківський, І. Власенко, Ю. Гаврилюк, Я. Дуброва, Т. Затонацька, О. Кудим, Д. Мартинович, А. Петкевич, Н. Ткаченко [7—12], проте проблема обґрунтування раціональної ціни товарів (послуг, робіт) при формуванні тендерної пропозиції досі залишається недостатньо вивченою, що і визначило напрям даного дослідження.

#### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є узагальнення сучасного світового досвіду використання економіко-статистичних методів для розробки рекомендацій щодо підготовки тендерних пропозицій в частині обґрунтування ціни товарів (по-

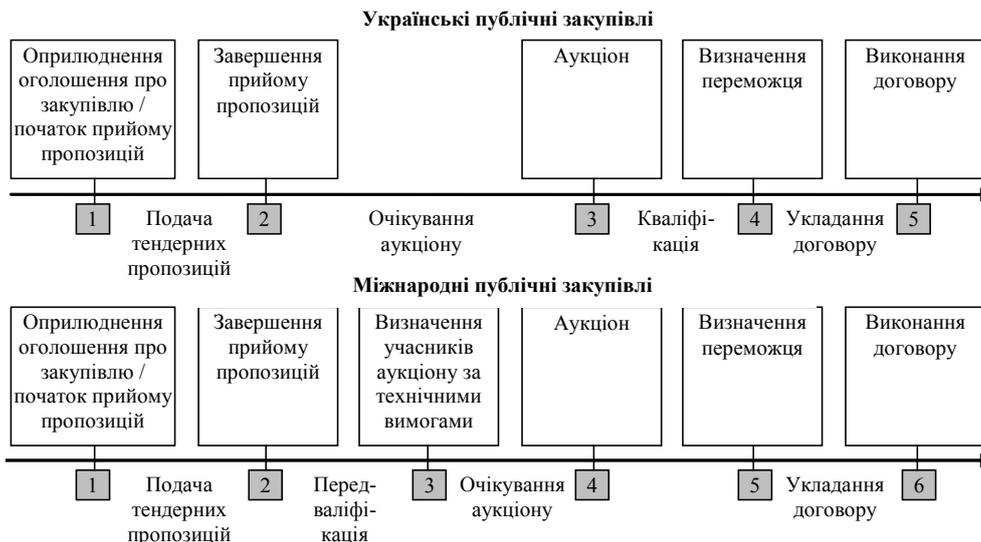


Рис. 1. Основні етапи публічних закупівель згідно із Законом України "Про публічні закупівлі"

Джерело: [2; 10].

слуг, робіт). Поставлено завдання розглянути існуючі методичні підходи до встановлення таких цін та сформувати удосконалену процедуру тендерного ціноутворення.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Вихідним етапом участі в тендері для потенційного постачальника товарів (послуг, робіт) є підготовка тендерної пропозиції. Згідно із Законом України "Про публічні закупівлі", тендерна пропозиція — це пропозиція щодо предмета закупівлі або його частини (лота), яку учасник подає замовнику відповідно до вимог тендерної документації [2, ст. 1, п. 30]; документ з тендерною пропозицією подається в електронному вигляді шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення замовником), інформація від учасника про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям, вимогам, визначеним у статті 17 цього Закону і в тендерній документації, та завантаження необхідних документів, що вимагаються замовником у тендерній документації [2, ст. 25, п. 1].

З наведених положень випливає, що ціна виступає найважливішим, а нерідко й єдиним критерієм оцінки тендерної пропозиції, що визначає виняткову актуальність проблеми обгрунтованого встановлення такої ціни. Дійсно, в рамках проведення відкритих торгів (як у рамках українських, так і міжнародних публічних закупівель, рис. 1) для проведення електронного аукціону тендерні пропозиції впорядковуються саме за цінами — від найвищої до найнижчої, і хоча найменування учасників торгів при цьому не зазначаються, кожному учаснику бажано як зайняти вигідну позицію у цьому рейтингу, так і прогнозувати можливості конкурентів щодо зниження цін в ході аукціону.

Найчастіше тендери проводяться різноманітними державними структурами, але нерідко таку форму вибору виконавця застосовують і комерційні підприємства (наприклад, компанія-виробник або торговельне підприємство може оголосити тендер на проведення маркетингових досліджень або надання послуг у сфері реклами та інших комунікацій). Так, на найбільш відомому українському порталі проведення електронних тендерів <https://e-tender.ua/> фактично реалізовано три торговельних майданчики: публічні закупівлі (<https://prozorro.gov.ua/>), відкрита система комерційних закупівель (<https://rialtotenders.com.ua/>) та аукціони з продажу активів та оренди майна (<https://prozorro.sale/>).

Отже, коло підприємств, зацікавлених у володінні сучасними раціональними прийомами обгрунтування цін тендерної пропозиції, є досить широким.

У теорії маркетингового ціноутворення при розгляді методів встановлення цін з орієнтацією на конкуренцію більшість дослідників згадують тендерне ціноутворення, проте коментарі до даного методу в більшості випадків обмежуються описом процедури тендеру без жодних рекомендацій щодо способів встановлення ціни пропозиції. Лише в окремих джерелах знаходимо пропозиції розглядати декілька варіантів цін, визначаючи для кожної ціни прибуток та ймовірність виграшу тендеру, й обирати ціну за максимальним сподіваним прибутком, тобто добутком двох згаданих показників (наприклад, у В.В. Герасименко [13, с. 493—494]).

Проте при цьому залишається невирішеним питання, яким чином потенційний учасник тендеру може оцінити ймовірності виграшу тендеру за встановлення тієї чи іншої ціни, хоча саме ці ймовірності відіграють вирішальну роль при остаточному виборі. Окремі вказівки на можливість використання для оцінювання ймовірностей статистичної бази даних про попередні тендери, а також спеціальних економіко-статистичних методів, знаходимо лише у німецького дослідника Р. Брендта (R. Brendt, [14]), а також у В.М. Тарасевич [15, с. 135—139] з посиланням на попереднє джерело.

Згадані автори викладають лише загальні методичні підходи до визначення ймовірностей виграшу тендера за тієї чи іншої ціни, що ускладнює практичне використання даного методу ціноутворення. Відтак, вважаємо за доцільне запропонувати удосконалену процедуру обгрунтування ціни для тендерної пропозиції й проілюструвати її на умовному прикладі.

Основні етапи обгрунтування ціни для участі в тендері подані на рисунку 2.

Розрахунок витрат даного підприємства на виконання тендерного замовлення здійснюється шляхом калькулювання собівартості одиниці продукції (у випадку, якщо тендер оголошується щодо продукції) або складання кошторису витрат (якщо йдеться про послуги або роботи). Нижньою припустимою границею ціни зазвичай виступають змінні (прямі) витрати, верхня встановлюється з урахуванням значень планової рентабельності, рівня ринкових цін тощо. В інтервалі від нижньої до верхньої границі ціни з певним кроком визначаються декілька альтернативних цін.

Переведення абсолютних цін у відносні здійснюється для забезпечення порівнянності між собою даних про різні тендери. Наприклад, якщо витрати даного підприємства на виконання тендерного замовлення за кошто-



Рис. 2. Етапи процедури обґрунтування ціни для тендерної пропозиції

Таблиця 1. Частота призначення конкурентами певних відносних цін у попередніх тендерах

Конкуренти	Відносні ціни, %					Всього тендерів
	100	105	110	115	120	
1-й	-	1	2	5	2	10
2-й	1	3	2	-	1	7

рисом становлять 200 тис. грн, а один з варіантів тендерної ціни (без ПДВ) — 260 тис. грн, відносна ціна становитиме  $260 \cdot 100 / 200 = 130\%$ . Прибуток в такому випадку становитиме  $260 - 200 = 60$  тис. грн. Якщо припустити, що ймовірність виграти тендер за даною ціною становить, наприклад, 0,7, то сподіваний прибуток дорівнює  $60 \cdot 0,7 = 42$  тис. грн. Залишається обрати варіант ціни, за якої очікується найбільший сподіваний прибуток.

Як вже зазначалося, найскладнішою проблемою є визначення ймовірності виграти тендеру для кожного альтернативного варіанту ціни. Сутність одного з можливих варіантів підходу до вирішення цієї проблеми розкривають етапи 6.1—6.5, подані в правій частині рисунка 2.

Формування переліку конкурентів, що зазвичай беруть участь у тендерах, є можливим у зв'язку з тим, що в будь-якій сфері діяльності, де періодично проводяться тендери, коло учасників поступово стабілізується, і поява зовсім невідомих конкурентоспроможних гравців стає малоімовірною. Хоча процедура проведення відкритих торгів (аукціонів) і не передбачає зазначення найменування тих, хто запропонував ту чи іншу ціну, постійні учасники тендерів, спираючись на свій досвід, зазвичай здатні ідентифікувати пропозиції конкретних конкурентів. Враховуючи, що ціни для участі в тендері максимально наближаються до витрат, а відтак, визначаються притаманними кожному підприємству технологіями виробництва продукції або надання послуг, не слід очікувати високої варіації цін у кожного конкурента відносно рівня витрат. За наявності сучасних інформаційних технологій стає можливим формування баз даних тендерних цін, де для кожного конкурента зазначаються всі відносні ціни, які призначалися ним у попередніх тендерах (у відсотках до витрат цього підприємства у відповідних тендерах). Базі даних повинні постійно підтримуватися в актуальному стані з внесенням необхідних уточнень після кожного тендеру.

Наявність статистичної інформації щодо тендерних цін дає змогу визначити параметри розподілу ймовірностей відносних цін для кожного конкурента. У прикладі, що розглядається нижче, висунута гіпотеза, що розподіли ймовірностей можуть вважатися нормальними; проте, за наявності суттєвих асиметрії або ексцесу можна скористатись й іншими розподілами.

Заключити етапи процедури визначення ймовірності виграти тендера при кожній з альтернативних цін є суто технічними: спочатку для кожної альтернативної ціни за відповідним розподілом ймовірностей знаходять ймовірність виграти замовлення у кожного окремого конкурента, а потім встановлюють сукупну ймовірність виграти тендер за такої альтернативної ціни як добуток ймовірностей виграти у кожного з конкурентів.

Розглянемо викладену вище процедуру на умовному прикладі. Нехай міською державною адміністрацією оголошено тендер на розробку проекту реконструкції скверу в центрі міста. Проектна організація, яка планує взяти участь в тендері, оцінила свої витрати за кошторисом у 350 тис. грн. Мінімальна ціна, виходячи виключно з заробітної плати проєктувальників, становить 200 тис. грн; максимальна, виходячи зі стандартної для даної організації рентабельності 20%, становить  $350 \cdot (1 + 20/100) = 420$  тис. грн. Якщо для більшої об'єктивності передбачити незначний вихід за межі визначених границь,

Таблиця 2. Розрахунок ймовірностей виграти тендеру проектною організацією при кожній з альтернативних цін

Абсолютна ціна, тис. грн	Відносна ціна, тис. грн	1-й конкурент			2-й конкурент			Ймовірність виграти тендеру, ст. 5 * ст. 8
		Нормована відносна ціна	Ймовірність призначення нижчої ціни, $p$	Ймовірність $1 - p$	Нормована відносна ціна	Ймовірність призначення нижчої ціни, $p$	Ймовірність $1 - p$	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
150	43	-16,28	0	1	-11,04	0	1	1
200	57	-13,07	0	1	-8,66	0	1	1
250	71	-9,86	0	1	-6,28	0	1	1
300	86	-6,42	0	1	-3,74	0	1	1
350	100	-3,21	0,001	0,999	-1,36	0,087	0,913	0,912
400	114	0	0,500	0,500	1,02	0,844	0,156	0,078
450	129	3,44	1	0	3,57	1	0	0

доречно розглядати 7 варіантів альтернативних цін: 150, 200, 250, 300, 350, 400 та 450 тис. грн; відносні ціни (у відсотках до витрат 350 тис. грн) становлять відповідно 43, 57, 71, 86, 100, 114 та 129 %.

Проектна організація прогнозує, що разом з нею у тендері візьмуть участь ще дві організації, які також спеціалізуються на подібних проєктах. У базі даних наявні відомості, що перша з них раніше разом з даною організацією брала участь у 10 тендерах, друга — у 7. Дані про частоту призначення ними певних відносних цін (у відсотках до витрат даної організації) подані в таблиці 1. Необхідно визначити ціну пропозиції для участі в тендері на розробку проєкту реконструкції скверу.

Для ідентифікації розподілів ймовірностей відносних цін (у припущенні, що вони не суперечать гіпотезі про нормальність розподілу) достатньо визначити для кожного конкурента математичне сподівання  $E_i$  та середньоквадратичне відхилення  $\sigma_i$  відносної ціни (тут  $i$  — номер конкурента):

$$E_1 = (1 \cdot 105 + 2 \cdot 110 + 5 \cdot 115 + 2 \cdot 120) / 10 = 114 \text{ \%};$$

$$\sigma_1 = \sqrt{(1 \cdot (105 - 114)^2 + 2 \cdot (110 - 114)^2 + 5 \cdot (115 - 114)^2 + 2 \cdot (120 - 114)^2) / 10} = 4,36 \text{ \%};$$

$$E_2 = (1 \cdot 100 + 3 \cdot 105 + 2 \cdot 110 + 1 \cdot 120) / 7 = 108 \text{ \%};$$

$$\sigma_2 = \sqrt{(1 \cdot (100 - 108)^2 + 3 \cdot (105 - 108)^2 + 2 \cdot (110 - 108)^2 + 1 \cdot (120 - 108)^2) / 7} = 5,89 \text{ \%}$$

Надалі за таблицею нормованого нормального розподілу визначаємо ймовірності  $p$  того, що призначена конкурентом ціна буде менше даної відносної ціни (в такому випадку проєктна організація програє тендер) та ймовірності виграти тендер за даної ціни ( $1 - p$ ).

Наприклад, розглядаємо відносну ціну 43 % (еквівалентна абсолютній ціні 150 тис. грн). Знаходимо нормоване значення ціни 43 % за розподілом першого конкурента:

$$Z_{11} = \frac{P_1 - E_1}{\sigma_1} = \frac{43 - 114}{4,36} = -16,28.$$

За таблицею нормованого нормального розподілу ймовірність того, що перший конкурент призначить відносну ціну менше 43 %, становить  $p = 0$ , тоді ймовірність виграти у нього за цієї ціни  $1 - p = 1 - 0 = 1$ .

Нормоване значення ціни 43 % за розподілом другого конкурента:

$$Z_{12} = \frac{P_1 - E_2}{\sigma_2} = \frac{43 - 108}{5,89} = -11,04.$$

За таблицею нормованого нормального розподілу ймовірність того, що другий конкурент призначить відносну ціну менше 43%, становить  $p = 0$ , тоді ймовірність виграти у нього за цієї ціни  $1 - p = 1 - 0 = 1$ .

Таблиця 3. Розрахунок сподіваних прибутків проєктної організації

Витрати, тис. грн	Ціна, тис. грн	Прибуток, тис. грн, ст. 2 – ст. 1	Ймовірність виграшу тендеру (з табл. 2)	Сподіваний прибуток, тис. грн, ст. 3 * ст. 4
1	2	3	4	5
350	150	-200	1	-200
350	200	-150	1	-150
350	250	-100	1	-100
350	300	-50	1	-50
350	350	0	0,912	0
350	400	50	0,078	3,9 – max
350	450	100	0	0

Результати аналогічних розрахунків для всіх інших відносних цін зведені в таблиці 2. В останньому стовпчику таблиці визначена ймовірність виграшу тендеру проєктною організацією при кожній з відносних цін, розрахована як добуток стовпчиків 5 та 8.

Визначимо в таблиці 3 сподівані прибутки проєктної організації для кожної з альтернативних цін.

З таблиці 3 слідує, що найбільший сподіваний прибуток (3,9 тис. грн) проєктна організація отримає, якщо заявить у тендерній пропозиції ціну 400 тис. грн. Проте, даний результат можна уточнити, деталізуювши розрахунки в межах інтервалу цін, що безпосередньо прилягає до оптимальної ціни.

У таблиці 4 та 5 виконані розрахунки, аналогічні таблиці 2 та 3, але на інтервалі цін від 350 до 450 тис. грн з кроком 10 тис. грн.

Отже, максимальний сподіваний прибуток 12,22 тис. грн забезпечує ціна тендерної пропозиції 370 тис. грн; вона і має бути заявлена. Навіть у разі подальшого зниження цін конкурентами в ході аукціону наявність бази даних про тендерні ціни конкурентів і виконання попередніх аналітичних розрахунків дозволить проєктній організації приймати більш зважені цінові рішення і підвищить для неї ймовірність виграшу тендеру без втрати прибутковості.

### ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Європейська орієнтація України суттєво підвищує вимоги до ефективності функціонування економічної системи. Одним з інструментів підвищення такої ефективності є захист вільної конкуренції у сфері державних та комерційних закупівель, що забезпечується переходом з паперового на електронний режим проведення закупівлі. Відтак, для учасників торгів вирішального значення набуває обґрунтована розробка тендерної пропозиції, найважливішою складовою якої виступає ціна.

Таблиця 4. Розрахунок ймовірностей виграшу тендеру проєктною організацією при кожній з альтернативних цін

Абсолютна ціна, тис. грн	Відносна ціна, тис. грн	1-й конкурент			2-й конкурент			Ймовірність виграшу тендеру, ст. 5 * ст. 8
		Нормована відносна ціна	Ймовірність призначення нижчої ціни, $p$	Ймовірність $1 - p$	Нормована відносна ціна	Ймовірність призначення нижчої ціни, $p$	Ймовірність $1 - p$	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
350	100	-3,21	0,001	0,999	-1,36	0,089	0,911	0,91
360	103	-2,52	0,006	0,994	-0,85	0,198	0,802	0,797
370	106	-1,83	0,034	0,966	-0,34	0,367	0,633	0,611
380	109	-1,15	0,127	0,873	0,17	0,567	0,433	0,378
390	111	-0,69	0,245	0,755	0,51	0,695	0,305	0,230
400	114	0	0,500	0,500	1,02	0,844	0,156	0,078
410	117	0,69	0,755	0,245	1,53	0,937	0,063	0,015
420	120	1,38	0,916	0,084	2,04	0,979	0,021	0,002
430	123	2,06	0,980	0,020	2,55	0,995	0,005	0
440	126	2,75	0,997	0,003	3,06	0,999	0,001	0
450	129	3,44	1	0	3,57	1	0	0

Аналіз наукової літератури з проблем маркетингового ціноутворення показав, що більшість науковців про розгляді тендерного ціноутворення обмежуються описом процедури проведення тендеру. Лише в окремих джерелах зустрічаються посилання на можливість використання при обґрунтуванні цін статистичної бази даних та сучасних економіко-статистичних методів. Виходячи з цього, рекомендується удосконалена процедура тендерного ціноутворення, що передбачає формування бази даних про ціни, призначені основними конкурентами в попередніх тендерах, і визначення за цією базою ймовірності виграшу тендеру за кожною з альтернативних цін. Перспектива подальших розвідок у даному напрямі дослідження полягає в узагальненні та аналізі емпіричних даних про використання рекомендованої процедури, а також формуванні розширеного набору функцій розподілу для моделювання розподілів ймовірностей цін.

## Література:

1. Тендер [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Тендер\\_\(конкурс\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Тендер_(конкурс)).
2. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
3. Кавторев С. Тендерные торги: подробно для организаторов и участников / С. Кавторев. — Х.: Издательский дом "Фактор", 2005. — 187 с.
4. Льюис Г. Конкурсы, тендеры и предложения: выигрывайте, используя лучший опыт / Г. Льюис; пер. И.И. Негреев; науч. ред. А.В. Григораш. — Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 304 с.
5. Морозов В.В. Основы закупивель товарів, робіт та послуг в проектах: (Тендерні процедури та контракти): навч. посіб. / В.В. Морозов; Інститут економіки та права "КРОК". — К.: Таксон, 2003. — 744 с.
6. Никсон Д. Как выиграть тендер, подготовив хорошее предложение / Пер. с англ. / Д. Никсон. — М.: НІРРО, 2004. — 246 с.
7. Васильківський В. Як державні закупівлі стали публічними: чи допоможуть зекономити електронні торги / В. Васильківський // Все про бухгалтерський облік. — 2016. — № 29-2. — С. 3—42.
8. Власенко І. Як працює система публічних закупівель Польщі / І. Власенко, О. Кудим // Фінансовий контроль. — 2017. — Ч. 1: № 4. — С. 28—30. — Ч. 2: № 5. — С. 36—39.
9. Гаврилюк Ю.С. Як чесно виграти тендер?: поради учаснику закупівель за державні кошти / Ю.С. Гаврилюк, А.А. Петкевич. — Херсон: ЧП "Трифонов А.Н.", 2007. — 186 с.
10. Дуброва Я. Публічні закупівлі: як бюджетникам підготуватися до застосування нового Закону [Електронний ресурс] / Я. Дуброва // Бухгалтер.com.ua. — Режим доступу: <https://bukhgalter.com.ua/articles/zakupivli-za-derzhkoshti/publichni-zakupivli-yak-byudzhetsnikam-pidgotuvatisya-do-zastosuvannya/>
11. Затонацька Т.Г. Інституційне забезпечення публічних закупівель та їх вплив на зростання національної економіки / Т.Г. Затонацька, Д.Є. Мартинович // Фінанси України. — 2017. — № 4. — С. 94—103.
12. Ткаченко Н.Б. Управління державними закупівлями: монографія / Н.Б. Ткаченко. — К. Книга, 2007. — 296 с.
13. Герасименко В.В. Управление ценовой политикой компании: учебник / В.В. Герасименко. — М.: Эксмо, 2006. — 688 с.
14. Brendt R. Marketing 2: Marketing Politik. — 3 Auflage. — Wiesbaden: Wien, 1995. — 512 s.
15. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия. — СПб.: Питер, 2001. — 272 с.

Таблиця 5. Розрахунок сподіваних прибутків проектною організацією

Витрати, тис. грн	Ціна, тис. грн	Прибуток, тис. грн, ст. 2 – ст. 1	Ймовірність виграшу тендеру (з табл. 4)	Сподіваний прибуток, тис. грн, ст. 3 * ст. 4
1	2	3	4	5
350	350	0	0,91	0
350	360	10	0,797	7,97
350	370	20	0,611	12,22 – max
350	380	30	0,378	11,34
350	390	40	0,230	9,20
350	400	50	0,078	3,90
350	410	60	0,015	0,90
350	420	70	0,002	0,14
350	430	80	0	0
350	440	90	0	0
350	450	100	0	0

## References:

1. Tender, available at: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Тендер\\_\(конкурс\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Тендер_(конкурс)) (Accessed 14 October 2017).
2. Pro publichni zakupivli: Zakon Ukrainy vid 25.12.2015 № 922-VIII, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (Accessed 14 October 2017).
3. Kavtorev, S. (2005), Tendernye torgi: podrobno dlya organizatorov i uchastnikov [Tender bidding: in detail for the organizers and participants], Faktor, Har'kov, Ukraina.
4. L'yuis, G. (2007), Konkursy, tendery i predlozheniya: vyigryvajte, ispol'zuya luchshij opyt [Competitions, tenders and proposals: win using the best experience], Balans Biznes Buks, Doneck, Ukraina.
5. Morozov, V.V. (2003), Osnovy zakupivel' tovariv, robit ta posluh v proektakh: (Tenderni protsedury ta kontrakty) [Fundamentals of Procurement of Goods, Works and Services in Projects: (Tender Procedures and Contracts)], Takson, Kyiv, Ukraina.
6. Nikson, D. (2004), Kak vyigrat' tender, podgotoviv horoshee predlozhenie [How to win a tender by preparing a good offer], HIPPO, Moskva, Rossiya.
7. Vasyl'kiv's'kyu, V. (2016), "Yak derzhavni zakupivli staly publichnymy: chy dopomozhut' zekonomyty elektronni torhy", Vse pro bukhgalters'kyu oblik, vol. 29-2, pp. 3—42.
8. Vlasenko, I. and Kudym, O. (2017), "Yak pratsuyeye systema publichnykh zakupivel' Pol'shchi", Finansovyy kontrol', vol. 4, pp. 28—30, and vol. 5, pp. 36—39.
9. Havrylyuk, Yu.S. and Petkevych, A.A. (2007), Yak chesno vyhraty tender?: poradnyk uchasnuyu zakupivel' za derzhavni koshty [How to win tender honestly?: Advisor to Purchaser for Public Funds], ChP "Trifonov A.N.", Kherson, Ukraina.
10. Dubrova, Ya. "Publichni zakupivli: yak byudzhetsnykam pidhotuvatisya do zastosuvannya novoho Zakonu", Bukhhalter.com.ua, available at: <https://bukhgalter.com.ua/articles/zakupivli-za-derzhkoshti/publichni-zakupivli-yak-byudzhetsnikam-pidgotuvatisya-do-zastosuvannya/> (Accessed 14 October 2017).
11. Zatonats'ka, T.H. and Martynovych, D.Ye. (2017), "Instytutsiyne zabezpechennya publichnykh zakupivel' ta yikh vplyv na zrostannya natsional'noyi ekonomiky", Finansy Ukrainy, vol. 4, pp. 94—103.
12. Tkachenko, N.B. (2007), Upravlinnya derzhavnymy zakupivlyamy [Public Procurement Management], Knyha, Kyiv, Ukraina.
13. Gerasimenko, V.V. (2006), Upravlenie cenovoy politikoj kompanii [Company Price Policy Mangement], ENKsmo, Moskva, Rossiya.
14. Brendt, R. (1995), Marketing 2: Marketing Politik [Marketing 2: Marketing Policy], 3rd ed, Wien, Wiesbaden, Germany.
15. Tarasevich, V.M. (2001), Cenovaya politika predpriyatiya [Enterprise Price Policy], Piter, Sankt-Peterburg, Rossiya.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2017 р.

УДК 336.13

Д. А. Міщенко,

*д. н. з держ. упр., професор, професор кафедри фінансів, Університет митної справи та фінансів*

Л. О. Міщенко,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, Університет митної справи та фінансів*

Д. О. Холошня,

*магістр, Університет митної справи та фінансів*

## ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЯК МЕТОД ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

*D. Mishchenko,**Doctor of Sciences in Public Administration, Professor, Professor of the Department of Finance, University of Customs and Finance**L. Mishchenko,**PhD, Associate Professor, Associate Professor Department of Finance, University of customs business and finance**D. Kholoshnya,**Master of the University of Customs and Finance*

### STATE FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY IN UKRAINE AS A METHOD OF OVERCOMING THE FINANCIAL CRISIS

*У статті проаналізовано розподіл ВВП України за видами економічної діяльності; встановлено, що машинобудування слід розглядати як пріоритетну ланку модернізації промисловості, яка має послабити залежність української економіки від імпорту технологічного обладнання і продукції. Без підйому машинобудування неможливий науково-технічний прогрес у будь-якій економічній діяльності, а також підвищення рівня життя і добробуту населення. Результати проведеного аналізу діяльності машинобудівної промисловості України дозволяють зробити висновок про те, що питома вага машинобудування постійно скорочується. Досвід провідних країн світу свідчить про потребу поєднання державної активності та ринкового механізму у рамках нової промислової політики, яка б надала можливості для застосування найбільш ефективних інструментів та механізмів державної фінансової підтримки промислового комплексу.*

*Встановлено, що механізм державної фінансової підтримки розвитку промисловості України є важливою складовою забезпечення всього виробничого циклу ресурсами (включно з етапами розробки, безпосереднього промислового виробництва та експлуатації) і передбачає застосування з цією метою як прямого фінансування за рахунок бюджетних коштів, так і використання методів непрямого регулювання, спрямованих перш за все на досягнення економії та більш ефективного використання фінансових ресурсів суб'єктів промислового виробництва.*

*The article analyzes the distribution of GDP of Ukraine by types of economic activity; It was established that machine building should be considered as a priority link of industry modernization, which should weaken the dependence of the Ukrainian economy on the import of technological equipment and products. Without lifting the machine building, scientific and technological progress in any economic activity, as well as raising the standard of living and welfare of the population, can not be achieved. The results of the analysis of the activity of the machine-building industry of Ukraine suggest that the share of machine building is constantly decreasing. The experience of the leading countries of the world shows the need for a combination of state activity and a market mechanism within the framework of the new industrial policy, which would provide the opportunity to apply the most effective tools and mechanisms of state financial support to the industrial complex.*

*It was established that the mechanism of state financial support for the development of Ukrainian industry is an important component of ensuring the entire production cycle of resources (including the stages of development, direct industrial production and operation), and provides for the use of direct financing from the budget funds and the use of indirect control methods for this purpose, aimed primarily at achieving economies of scale and more efficient use of the financial resources of the subjects of industrial production.*

*Ключові слова: державна підтримка, фінанси, промисловість, фінансові ресурси, джерела фінансування.  
Key words: government support, finance, industry, financial resources, funding sources.*

#### ВСТУП

Важливою передумовою успішного розвитку економіки кожної держави є відповідне забезпечення промисловості фінансовими ресурсами. В сучасних

складних умовах функціонування промислового сектору української економіки державна фінансова підтримка та сприяння подальшому розвитку промисловості має забезпечити підґрунтя для відновлення

Таблиця 1. Розподіл ВВП України за видами економічної діяльності, млн грн

Види економічної діяльності	ВВП України						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	80 385	106555	112799	132 245	161 145	239 806	277197
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	63 436	84 872	83203	82 993	79 120	95 141	129443
Переробна промисловість	142 700	154 675	184 937	173 935	194 050	236 692	286616
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	30 295	39 994	47857	48 344	44 836	53 385	72037
Будівництво	35 366	39 575	39127	36 367	36 876	38 928	49871
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	154 994	193 357	216659	229 117	233 702	273 989	331832
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	83 027	103 179	129 794	134 791	100 889	134 978	156333
Фінансова та страхова діяльність	61 263	58 213	66 494	69 849	70 601	67 512	60806
Операції з нерухомим майном	57 699	69 035	144 974	153 367	99 144	123 021	143246
Освіта	53 462	59 377	75 116	78 092	76 068	82 778	93410
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	38 555	41 855	53 715	57 212	46 250	51 480	57526
Інше	281 387	365 913	254 214	258 619	424 047	581 748	724 865
Загальне значення ВВП	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728	1979458	2383182

економічного зростання та підвищення добробуту населення.

Відсутність бачення стратегічних перспектив подальшого розвитку вітчизняної промисловості призводить до стрімкого падіння техніко-технологічного потенціалу цієї найважливішої галузі економіки. Можна констатувати, що з боку органів державної влади та управління розвитку промисловості в Україні приділяється неналежна увага. На сучасному етапі в Україні тенденції щодо регресу техніко-технологічного рівня промислового виробництва набирають сили. Концентрація зусиль органів державної влади на вирішенні поточних проблем затьмарює та перешкоджає розв'язання стратегічних питань промислового розвитку вітчизняного виробництва. Приділяється недостатня увага сприянню технічному розвитку підприємств на державному рівні.

Зважаючи на вищесказане очевидно є нагальна потреба у здійсненні заходів з реалізації структурних перетворень у вітчизняній промисловості, що потребує застосування дієвих інструментів державної фінансової підтримки розвитку промисловості, які б сприяли зростанню продуктивності праці, питомої ваги наукомістких виробництв, інновацій та нововведень.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є розробка пропозицій щодо удосконалення державної фінансової підтримки розвитку

вітчизняної промисловості та дослідження сучасного стану розвитку промислового сектору економіки України.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Промисловість — найважливіша структурна ланка господарського комплексу України. На неї припадає 1/3 основних фондів, понад 35% населення, зайнятого в економіці [5]. Фінансова підтримка розвитку промисловості є важливою складовою фінансової політики держави.

Дослідженням проблем фінансового забезпечення розвитку промисловості приділяли увагу такі вчені, як О. Амоша, О. Алімов, М. Герасимчук, В. Гордієнко, М. Іванов, О. Кудріна, О. Орлов, Н. Рилач, З. Руденко, В. Хобта, М. Чумаченко. Незважаючи на наявність широкого кола публікацій, низка питань, пов'язаних з розвитком промисловості в сучасних умовах та визначенням ролі держави в цьому процесі потребує подальших наукових пошуків.

Для того, щоб проаналізувати розподіл ВВП України за видами економічної діяльності розглянемо таблицю 1 [6].

Відповідно до таблиці, у 2016 році найбільший вклад у загальний ВВП мала оптова та роздрібна торгівля — 331832 млн грн (13,9%). Переробна промисловість із сумою 286616 млн грн і часткою 12% займає другу позицію у рейтингу. Третє місце за вкладом у загальний ВВП

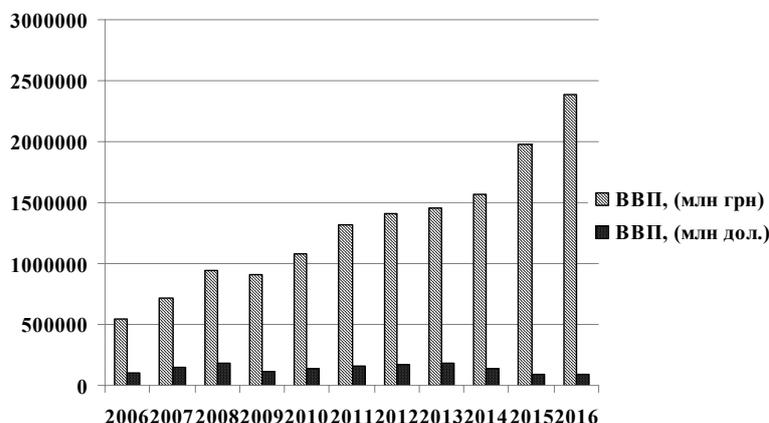


Рис. 1. Динаміка ВВП України у 2010 — 2016 рр.

Джерело: [6].

Таблиця 2. Валовий внутрішній продукт за видами економічної діяльності, млн дол. США

Види економічної діяльності	ВВП України						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	10130	13374	14116	16545	13557	10978	10849
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	7994	10652	10412	10383	6656	4355	5066
Переробна промисловість	17982	19413	23143	21761	16325	10835	11217
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3818	5020	5989	6048	3772	2444	2819
Будівництво	4457	4967	4896	4550	3102	1782	1952
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	19531	24268	27113	28665	19661	12543	12987
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	10463	12950	16243	16864	8488	6179	6118
Фінансова та страхова діяльність	7720	7306	8321	8739	5939	3091	2380
Операції з нерухомим майном	7271	8664	18142	19188	8341	5632	5606
Освіта	6737	7452	9400	9770	6399	3789	3656
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4858	5253	6722	7158	3891	2357	2251
Інше	35459	45925	31813	32356	35674	26631	28369
Загальне значення ВВП	136419	165244	176309	182025	131805	90615	93270

займає сільське, лісове та рибне господарство з сумою 277197 млн грн та часткою 11,6%.

На рисунку 1 зображено динаміку ВВП України у 2010—2016 рр. у національній валюті та дол. США.

Рисунок 1 свідчить, що разом із збільшенням ВВП, вираженого в національній валюті, спостерігається тенденція до його зменшення у доларовому еквіваленті. Це пов'язано зі зміною курсу валют та інфляцією.

Для більш конкретного аналізу ситуації, яка наразі спостерігається в Україні, розглянемо ті ж самі види економічної діяльності, але в доларовому еквіваленті (табл. 2) [6].

Як бачимо з таблиці 2, аналіз показника ВВП у доларовому еквіваленті демонструє ту ж саму ситуацію: у 2016 році на першому місці знаходиться оптова та роздрібна торгівля — 12987 млн дол. США, на другому місці переробна промисловість (11217 млн дол. США), на третьому — сільське, лісове та рибне господарство (10 849 млн дол. США).

У таблиці 3 наведено частку видів економічної діяльності у структурі ВВП [6].

Таким чином, дослідивши динаміку, бачимо, що найбільшу частку в структурі ВВП становить оптова та роздрібна торгівля; переробна промисловість, сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство.

На рисунку 2 показано динаміку часток ВВП за видами економічної діяльності, які мають найбільший відсоток, протягом 2010—2016 рр.

На рисунку 3 зображено динаміку переробної промисловості в грошовому еквіваленті.

Як бачимо з рисунку 2, вклад переробної промисловості, з кожним роком зменшується, з 13,2% у 2010 році до 12,0% у 2016 році.

Машинобудування слід розглядати як пріоритетну ланку модернізації промисловості, яка має послабити залежність української економіки від імпорту технологічного обладнання і продукції. Без підйому машинобудування неможливий науково — технічний прогрес у будь-якій економічній діяльності, а також підвищення рівня життя і добробуту населення.

У таблиці 4 наведено аналіз долі галузі машинобудування у структурі ВВП [6].

На рисунку 4 зображено залежність ВВП від галузі машинобудування. Для побудови залежності було застосовано кореляційно — регресійний аналіз.

Результати проведеного аналізу діяльності машинобудівної промисловості України дозволяють зробити висновок про те, що ще з 2010 року питома вага машинобудування постійно скорочується, і на сьогодні машинобудування забезпечує лише 5,8% ВВП (для порівняння — у 1990 р. частка ВВП дорівнювала 32%).

Таблиця 3. Розподіл ВВП України за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	Відсоток ВВП (%)						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7,4	8,1	8,0	9,1	10,3	12,1	11,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,9	6,4	5,9	5,7	5,1	4,8	5,4
Переробна промисловість	13,2	11,7	13,1	12,0	12,4	12,0	12,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2,8	3,0	3,4	3,3	2,9	2,7	3,0
Будівництво	3,3	3,0	2,8	2,5	2,4	2,0	2,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14,3	14,7	15,4	15,7	14,9	13,8	13,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7,7	7,8	9,2	9,3	6,4	6,8	6,6
Фінансова та страхова діяльність	5,7	4,4	4,7	4,8	4,5	3,4	2,6
Операції з нерухомим майном	5,3	5,2	10,3	10,5	6,3	6,2	6,0
Освіта	4,9	4,5	5,3	5,4	4,9	4,2	3,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,6	3,2	3,8	3,9	3,0	2,6	2,4
Інші види економічної діяльності	26,0	27,8	18,0	17,8	27,1	29,4	30,4

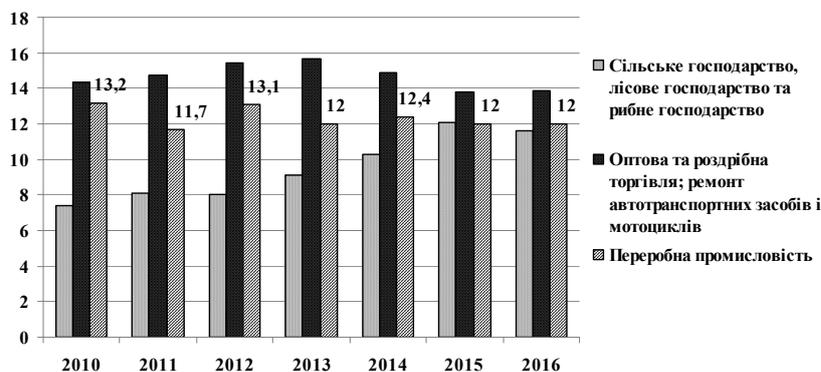


Рис. 2. Динаміка частки ВВП за видами економічної діяльності, %

Джерело: [6].

Досліджуючи структуру економіки, не можна не звернути увагу на так звану теорію зміни технологічних устроїв.

Технологічний устрій — це сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва; у зв'язку з науковим і техніко-технологічним прогресом відбувається перехід від нижчих укладів до вищих, прогресивніших [7].

Основними елементами 4 технологічного устрою, який є розвинутим в Україні є: створення розвиненої автодорожньої інфраструктури; створення мереж телефонного зв'язку; освоєння нових технологій і створення інфраструктури нафтовидобутку; поява нових і удосконалювання технологічних процесів у традиційних галузях кольорової металургії.

Як бачимо з таблиці, доля 4 технологічного устрою України у 2010 році становила 49,0%, а з 2015 року і до сьогодні є рівною 45%.

Аналізуючи ці зміни, можна зазначити, що відбувається негативне явище — перехід галузі машинобудування України з четвертого до третього устрою. Це свідчить про те, що в нашій державі розвиваються в переважній більшості ресурсномісткі і енергозатратні галузі промисловості, що не дозволяє конкурувати із технологічно розвиненими країнами на міжнародному ринку.

За допомогою рисунку 5 проаналізуємо обсяг державних видатків на підтримку промисловості у 2010—2016 роках.

У 2012 році державна фінансова підтримка галузей промис-

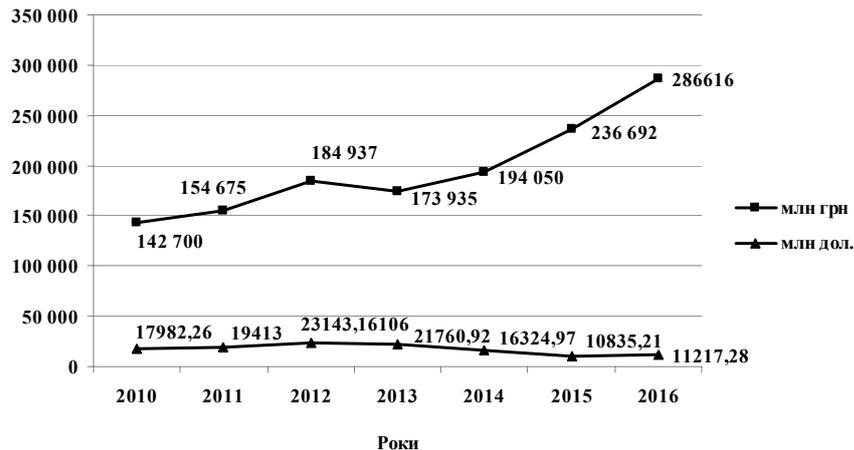


Рис. 3. Динаміка переробної промисловості в млн грн і дол. США

Джерело: [6].

ловості надавалася у розмірі 62,4 млрд грн здебільшого у формі субсидій та державних гарантій для суб'єктів господарювання в енергетичній та вугільній, судно- та авіабудівній, аграрній та інших галузях.

Таблиця 4. Галузь машинобудування в структурі ВВП, %

Рік	Показники		
	Доля машинобудування в структурі промисловості (%)	Доля машинобудування в структурі ВВП (%)	Доля 4 технологічного устрою у загальному значенні машинобудування (%)
2010	10,9	13,0	49,0
2011	10,0	12,0	42,1
2012	10,2	12,0	34,0
2013	8,7	12,0	35,0
2014	7,1	11,0	38,0
2015	6,5	9,0	45,0
2016	6,1	5,8	45,0

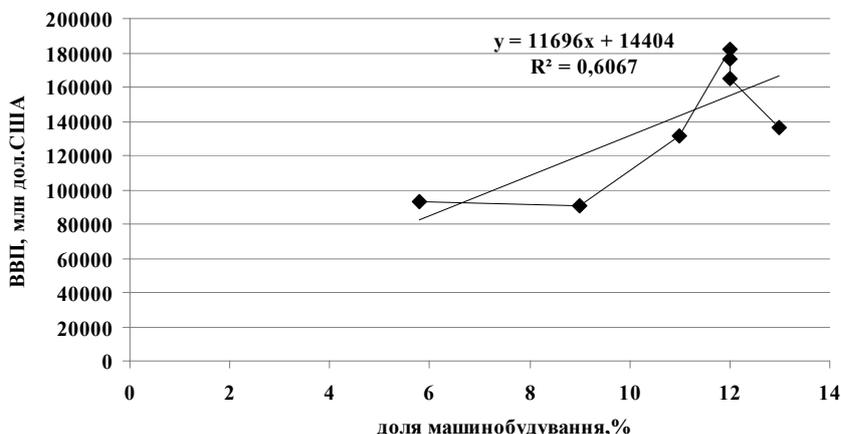


Рис. 4. Залежність ВВП від галузі машинобудування

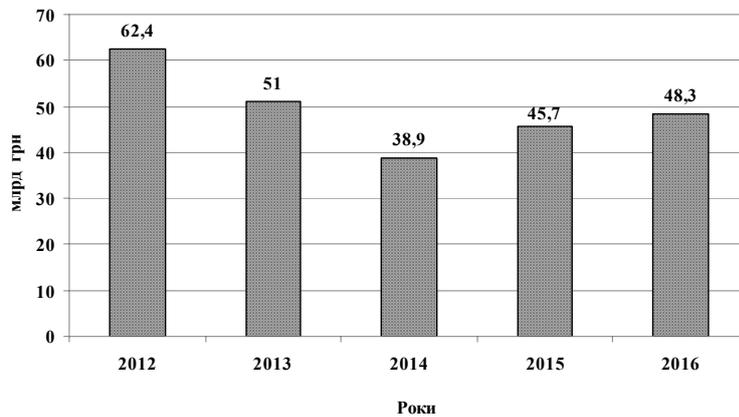


Рис. 5. Державні видатки на підтримку промисловості (за всіма галузями промисловості), млрд грн

Джерело: [8].

Значний спад фінансової підтримки спостерігається у 2014 році (38,9 млрд грн). Це зумовлено нестабільною економічною ситуацією, війною на сході України (зменшення промислового виробництва), борговим навантаженням на бюджет.

Державні видатки на промисловість у 2016 році становлять 48,3 млрд грн, що на 14,1 млрд грн менше 2012 року. Причиною значного зменшення є скорочення фінансової підтримки АПК. Значна сума коштів виділена на підтримку вугільної галузі (майже 1 млрд грн). Ключовими є витрати на підтримку енергетики. Уряд також має наміри модернізувати підприємства оборонно-промислового комплексу вартістю 1,7 млрд грн. Збільшуються видатки на дорожню інфраструктуру (приблизно 6.8 млрд грн) [8].

Досвід провідних країн світу свідчить про потребу поєднання державної активності та ринкового механізму у рамках нової промислової політики, яка б надала можливість для застосування найбільш ефективних інструментів та механізмів державного впливу на розвиток промислового комплексу. Одним з дієвих інструментів здійснення державної політики сприяння розвитку промисловості є використання кластерного підходу, перевагою якого є те, що він дає можливість не лише забезпечувати формування та розвиток власне промислових кластерів, але й досягнення цілей інших видів державної політики — інвестиційної, інноваційної, соціальної, забезпечуючи високий рівень синергії у стимулюванні економічного зростання [9].

Значний потенціал для розвитку промислових кластерів у регіонах України має використання з цією метою коштів Державного фонду регіонального розвитку, які, згідно з положеннями ст. 24 Бюджетного кодексу України, мають спрямовуватися на розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків. Фінансування проектів розвитку промислових кластерів, відповідаючи завданням кластеризації, сприяло би комплексному розвитку регіонів України. Але на сьогодні в Україні існує проблема неефективного використання цього потужного ресурсу — обласні проекти регіонального розвитку, які надходять з регіонів до Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України, переважно мають низьку якість, надсилаються із значним запізненням або не надсилаються взагалі, а також не відповідають визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку пріоритетам. Із 3 млрд грн, передбачених для реалізації регіональних проектів Держбюджетом, у 2015 р. регіони не змогли вчасно використати 520 млн грн через відсутність якісних проектів [9].

Розпочата в Україні реформа децентралізації влади має значно підвищити роль регіонів та місцевих громад у формуванні та реалізації державної політики регіонального розвитку. У цьому контексті основними суб'єктами державної кластерної політики на регіональному рівні мають стати органи місцевого самоврядування [9].

Щодо можливості використання коштів Державного бюджету України для фінансування промисловості, то в сучасних умовах вони досить обмежені.

Одним із важливих напрямів використання державних коштів, безумовно, є фінансування інвестиційних проектів пріоритетних напрямів, зокрема вкладення коштів урядових фондів та програм у пріоритетні напрями науково-технічного розвитку та пряме державне фінансування інвестицій з реалізації заходів структурної перебудови економіки, підтримка створення та розвитку нових конкурентних наукоємних галузей та виробництв, які становитимуть основу матеріально-технічної бази довгострокового економічного зростання країни [10].

Досліджуючи проблеми державної фінансової підтримки розвитку вітчизняної промисловості, можна запропонувати такі шляхи її вдосконалення та розвитку:

- збільшення обсягів фінансування промисловості за рахунок розширення джерел фінансування в частині бюджетного фінансування бюджетних програм розвитку промисловості, стимулювання залучення альтернативних джерел фінансування;

- визначення пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортно-орієнтованого виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції [1];

- забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування;

- формування ринкової інфраструктури забезпечення фінансування інноваційно-інвестиційного процесу в промисловості шляхом розвитку регіональних інституцій у сфері сприяння ефективному інвестуванню [10];

- створення умов притоку фінансових ресурсів в інноваційно-інвестиційну сферу промисловості шляхом реалізації спеціального режиму економічного функціонування промислових підприємств, що впроваджують інноваційно-інвестиційні проекти;

- удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору перспективних інвестиційних проектів, визначення механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки;

- розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проектів, які потребують державного інвестування або іншої державної фінансової підтримки, з урахуванням особливостей галузей економіки [1].

## ВИСНОВКИ

Отже, промисловість України в сучасних умовах стає все більш вразливою. Сформована її структура є проблемою, яка стоїть на шляху соціально-економічно-

го розвитку держави. Кризові прояви в економіці дуже негативно позначилися саме на машинобудівній галузі — внаслідок структурних диспропорцій вона погіршила показники своєї діяльності.

Таким чином, для подолання кризових явищ у промисловому секторі економіки України та забезпечення його подальшого розвитку необхідним є: впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій у виробництво, налагодження системи наукових досліджень, фінансове забезпечення інноваційної діяльності — інновації V та VI технологічних укладів, модернізація обладнання, технічне переоснащення, а також залучення інвестицій.

Встановлено, що механізм державної фінансової підтримки розвитку промисловості України є важливою складовою забезпечення всього виробничого циклу ресурсами (включно з етапами розробки, безпосереднього промислового виробництва та експлуатації) і передбачає застосування з цієї метою як прямого фінансування за рахунок бюджетних коштів, так і використання методів непрямого регулювання, спрямованих передусім на досягнення економії та більш ефективного використання фінансових ресурсів суб'єктів промислового виробництва.

За таких умов суттєва роль відводиться державному замовленню, що виступає у якості одного з інструментів державної промислової політики. Об'єктом цільового державного фінансування мають бути програми інноваційного та науково-технічного характеру, які реалізуються державою або мають її підтримку та сприяння. З метою досягнення інноваційного характеру промислового розвитку в нашій державі слід сформувати та реалізувати на практиці такі заходи: підготувати та забезпечити виконання цільової комплексної державної програми спрямованої на підтримку інноваційного розвитку промисловості, залучивши для цього необхідні фінансові ресурси; постійно здійснювати роботу з дієвого забезпечення захисту прав інтелектуальної власності; всіляко сприяти стабілізації та зміцненню вітчизняної банківської системи; покращувати інвестиційний клімат, особливо у сфері інвестування у інноваційні галузі промисловості.

Визначено, що перспективним напрямом формування політики державної підтримки розвитку промисловості є застосування кластерного підходу, що передбачає створення регіональних мереж формування та реалізації кластерної політики та системи міжрегіональної взаємодії. Важливим аспектом (крім стимулювання співробітництва регіонів, як ключових суб'єктів кластерної політики на місцевому рівні) тут є формування дієвого механізму фінансового забезпечення здійснення цієї діяльності. Ефективним інструментом для підтримки реалізації кластерної політики в Україні є кошти, що знаходяться у розпорядженні Державного фонду регіонального розвитку, які спрямовуються для фінансування інвестиційних програм та проєктів регіонального розвитку. Ці кошти повинні спрямовуватись передусім для підтримки тих проєктів формування регіональних кластерів, що мають найвищий рівень конкурентоспроможності та сприятимуть розвитку вітчизняної промисловості на інноваційні основи.

## Література:

1. Гайворонська Т.Г. Фінансове забезпечення розвитку промисловості України: проблеми та шляхи їх вирішення / Т.Г. Гайворонська, Т.П. Макаровська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2014. — № 3 (3). — С. 79—81.
2. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України: монографія / В.О. Гордієнко. — Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. — 200 с.
3. Міщенко Д.А. Удосконалення механізму управління бюджетними видатками в Україні / Д.А. Міщен-

ко, Д.А. Міщенко // Державне управління: удосконалення та розвиток. — 2017. — № 3. — С. 13—16.

4. Ивашова Л.Н. Усовершенствование механизмов государственного управления в условиях развития государственного-частного партнерства / Л.Н. Ивашова // Научно-теоретический и практический журнал: Уральский научный вестник (ОРАЛДЫН ГЫЛЫМ ЖАРШЫСЫ). — Республика Казахстан: г. Уральск: ТОО "Фирма Сервер +", 2015. — № 14 (145). — С. 124—134.

5. Кудріна О. Ю. Загальнотеоретичні й прикладні проблеми формування стратегії розвитку промислового виробництва України в умовах економічної кризи / О.Ю. Кудріна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2015. — № 2 (12). — С. 91—98.

6. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Рилач Н.М. Значення теорії технологічних укладів у встановленні постіндустріальної економіки / Н.М. Рилач // Економічні науки. — 2016. — № 7. — С. 44—58.

8. Ціна держави [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cost.ua/about/>

9. Шевченко А.В. Пріоритети державної політики розвитку промислових кластерів в Україні / А.В. Шевченко // Аналітична записка. НІСД. Сер. "Економіка". — 2016. — № 75 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/rasteru-daf36.pdf>

10. Шемякіна Н.В. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку промисловості / Н.В. Шемякіна // Проблеми економіки. — 2013. — № 3. — С. 178—183.

## References:

1. Gaivoronskaya, T.G. (2014), "Financial support for the development of Ukrainian industry: problems and ways to solve them", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 79—81.
2. Gordienko, V.O. (2012), *Problemy strukturnoyi perebudovy ekonomiky Ukrainy [Problems of structural adjustment of the Ukrainian economy]*, Dnipropetr. derzh. fin. akad., Dnipropetrovsk, Ukraine.
3. Mischenko, D.A. and Mishchenko, L.O. (2017), "Improving the Budget Expenditure Management Mechanism in Ukraine", *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok*, vol. 3, pp. 13—16.
4. Ivashova, L.N. (2015), "Improvement of the mechanisms of public administration in the conditions of the development of public-private partnership", *Nauchno-teoreticheskiy i prakticheskiy zhurnal: Ural'skiy nauchnyy vestnik*, vol. 14, pp. 124—134.
5. Kudrina, O. Yu. (2015), "General theoretical and applied problems of forming a strategy for the development of industrial production in Ukraine under the conditions of an economic crisis", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti*, vol. 2 (12), pp. 91—98.
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 4 October 2017).
7. Rilach, N.M. (2016), "Value of the theory of technological methods in the establishment of a post-industrial economy", *Ekonomichni nauky*, vol. 7, pp. 44—58.
8. Price of the state (2017), available at: <http://www.cost.ua/about/> (Accessed 10 October 2017).
9. Shevchenko, A.V. (2016), "Priorities of the state policy of development of industrial clusters in Ukraine", *Analytical note, NISS. Seriya "Ekonomika"*, vol. 75, available at: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/rasteru-daf36.pdf> (Accessed 6 October 2017).
10. Shemyakina, N. V. (2013), "Ways of improvement of financial support of industry development", *Problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 178—183.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2017 р.

УДК 330.342.146(477)

**Н. Ф. Єфремова,***к. е. н., доцент, Дніпровський державний технічний університет***В. І. Роєнко,***к. і. н., доцент, Дніпровський державний технічний університет*

## РИНКОВІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЇХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

**N. Yefremova,***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Dniprovsk State Technical University***V. Roienko,***Candidate of Historical Sciences, associate professor, Dniprovsk State Technical University*

### MARKET REFORMS IN UKRAINE AND THEIR SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES

*У статті розглянуто зміст та напрями ринкових перетворень в Україні. Окреслено деякі позитивні результати ринкової трансформації економіки. Виявлено причини, які обумовлюють необхідність радикальних змін, спрямованих на подолання кризових явищ у функціонуванні всієї економічної системи. Доведено надзвичайну актуальність проблеми, яка постала перед країною у теперішній час, — розробку стратегії соціально-економічного розвитку України на найближчу перспективу.*

*The article examines the content and directions of market reforms in Ukraine. Some positive results of the market transformation of the economy were singled out. The reasons which generate a need of radical changes aimed at overcoming crisis phenomena in the functioning of the entire economic system were revealed. The extraordinary urgency of the problem that faced the country nowadays, namely, the development of a strategic social and economic development of Ukraine for the nearest future, was proved.*

*Ключові слова: ринкова економіка, відносини власності, приватизація, соціальна структура населення, нерівність, конкуренція, монополізація.*

*Key words: market economy, property relations, privatization, social structure of the population, inequality, competition, monopolization.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Акцентуючи увагу на аналізі ринкової трансформації національної економіки, необхідно визначити позитивні й негативні наслідки, які їх супроводжують. Невраховання останніх ускладнює досягнення стратегічних цілей держави: забезпечення сталого розвитку й подальшого економічного зростання. Реальна дійсність свідчить, що нова ринкова орієнтована система економічних відносин, що склалася в Україні демонструє протилежне. Вона не змогла створити умови для подолання кризових явищ в економіці, для сталого поступового розвитку країни, прискорення інтеграції України в європейську спільноту. Тому у теперішній час надзвичайно актуалізується необхідність теоретичного осмислення підсумків проведених реформ, що дасть можливість розробити й практично реалізувати нову стратегію соціально-економічного розвитку країни.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Уроки ринкової трансформації в Україні привертають увагу багатьох вітчизняних науковців. Вагомий внесок у процес теоретичного осмислення наслідків ринкових перетворень в Україні зробили такі вчені, як В. Геєць, А. Даніленко, П. Єщенко, М. Зверяков, Ю. Кіндзеровський, А. Грищенко, О. Петренко, Е. Лібановата інші. Однак низка питань, пов'язаних із виявленням причин невдач процесу становлення й функціонування системи ринкових відносин ще залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшої уваги.

#### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз процесу ринкових перетворень в Україні, виявлення причин його невдач, що дозволить розробити нову концепцію розвитку нашого суспільства на сучасному етапі й на перспективу.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток суспільства переконливо свідчить про переваги ринкової економіки. Саме ринкова економіка забезпечує високоєфективне використання всіх видів ресурсів, якість і конкурентоспроможність продукції, підвищення суспільного добробуту. Але як саме функціонують ринкові механізми, що дає змогу сучасним підприємствам знайти нішу на ринку, які обрати найбільш ефективні варіанти цінової політики, а, головне, забезпечити всім верстам населення відповідний сучасний рівень якості життя — всі ці питання є надзвичайно актуальними й потребують глибокого вивчення з метою розв'язання тих проблем, які постали сьогодні перед нашим суспільством [6, с. 3].

Шлях, який обрала Україна, здобувши незалежність, передбачає необхідність змін у суспільстві, державі й, в першу чергу, в економіці. Її нова ринковоорієнтована модель повинна була забезпечити вихід на якісно новий рівень життя. Проте дійсність поки що демонструє абсолютно протилежне — стандарти життя так званого капіталістичного світу, незважаючи на обраний Україною ринковий шлях розвитку економіки і визнання її у світі ще на межі 2005—2006 років, як такої, що відбулося, виявилися багато в чому недосяжними [3, с. 3].

Об'єктивно оцінюючи ситуацію, що склалася в соціально-економічній сфері в Україні, слід визначити деякі позитивні результати здійснення ринкових перетворень. Їхня очевидна користь полягає в тому, що подолано ізоляційність країни від зовнішнього світу і демонтовано механізми командної економіки та зовнішньоторговельної монополії. Зник принизливий дефіцит товарів і послуг, значно розширився їхній асортимент. Особливо відрадно, що розкріпачилася раніше скупа особиста ініціатива. Досить швидко було створено і принаймні хоч якось почали працювати формальні інститути ринкової економіки, тобто комерційні банки, товарні та фондові біржі, валютні

біржі, якісно нові податкові механізми, правила антимонопольного регулювання тощо [4, с. 27—28].

Однак все ж такі результати ринкових перетворень з від'ємним знаком більш зрими. Вони явно переважають над успіхами. Наше суспільство більшою мірою було орієнтованим на необхідність і можливість змін, зберігаючи оптимістичні надії на майбутнє. На жаль, так звані реформи не стали ефективним рушієм, оскільки сформовані в Україні інститути ринку на даний час монополізували власність, а на неї дуже часто монопольно впливає влада і навіть здійснює контроль замість формування прозорих конкурентних відносин, завдяки яким економіка насамперед капіталізується, а не алігархується [3, с. 3].

У країні не створено, подібно до інститутів європейської демократії, демократичні інститути, які б сприяли консолідації українського суспільства і стабільності в політичній сфері, для успішних соціально-економічних перетворень. Що ж до рівня життя громадян України, то він виявився одним з найнижчих у Європі [8, с. 8]. У країні відсутні умови для сталого поступального розвитку на шляху соціального прогресу.

У цьому зв'язку напрошується запитання як потенційно багата країна, яка на початку перетворень за всіма соціально-економічними критеріями (насамперед, за динамікою ВВП) відповідала Польщі, Румунії, Туреччині та мала один з найкращих наборів вихідних ресурсів (освічене і працездатне населення, виробничий потенціал, природні умови, географічне положення і т.п.) не змогла розпорядитися такою сприятливою спадщиною [8, с. 8].

Розв'язання окреслених проблем передбачає необхідність осмислення підсумків соціально-економічних перетворень, які відбулися в національній економіці, виявлення причин, що обумовили наявність негативних наслідків функціонування всієї економічної системи. Крім того, на підставі аналізу можливо визначення цілей на найближчу перспективу. На превеликий жаль, така стратегія соціально-економічного розвитку України відсутня, що є однією з головних причин всеохоплюючої кризи в країні. У суспільній науці давно відоме підтвердження практикою положення, що той, хто бореться за окремі питання без попереднього розв'язання загальних, неминує на кожному кроці несвідомо наштотхується на ці загальні питання [7, с. 13].

Перш за все, слід дослідити яким чином в період ринкової трансформації в Україні відбувся процес створення умов, базових принципів, без наявності яких ринкова економіка не може існувати, якісно змінюватися і функціонувати.

Як відомо, ринкові перетворення в Україні почалися з якісних змін у системі відносин власності. Мова йде про формування інституту приватної власності — одного з основних умов (принципів) існування ринкової економіки. Головна мета цього процесу полягає в тому, щоб кожний громадянин зміг бути власником усіх видів ресурсів, рухомого й нерухомого майна. Наявність максимальної кількості власників є, перш за все, умовою соціальної стабільності суспільства. Необхідно було, як можливо скоріше, створити умови у яких діяльність приватних економічних агентів, які мають і намагаються реалізувати свої власні інтереси, будуть забезпечувати економічно ефективні результати [1, с. 50].

У процесі реформування власності в Україні кожному дорослому громадянину треба було надати рівні права стати власником значної частини державної власності. Це передбачало активне формування так званого ефективного власника. Однак, у супереч законності розв'язанням розвитку власності у розвинутих країнах світу, спрямованих на поступове подолання процесу відчуження найманих працівників від власності (а отже, гуманної соціальної справедливості), в Україні він набув протилежного характеру. Внаслідок цього відбулася їхня відчуженість від економічної влади [13, с. 124].

Якщо виходити з економічного змісту поняття власності, то реформування відносин власності повинно ви-

являтися не лише у посиленні або подоланні відчуженості найманих працівників від засобів виробництва, а й в таких конкретних формах цього процесу, як реформування цін, заробітної плати, розподілу прибутків, оподаткування [13, с. 124].

Навпаки, внаслідок антидемократичного характеру цих процесів в Україні не відбувся процес виникнення ефективного власника, здатного ухвалювати раціональні рішення щодо розподілу ресурсів, впровадження прогресивних форм заробітної плати, здійснення ефективної системи менеджменту, інноваційної діяльності.

За підсумками трансформації інститут власності серйозно деформувався. Як наслідок, з'явилися тісно пов'язані між собою феномени як "неефективний власник", "негативна власність", "розмиті" та незахищені права власності, "тінізація" власності. Феномен неефективного власника проявився в Україні в різних формах. Серед них — поширення процесів постійного перерозподілу власності [9, с. 26—27]. Неефективними в Україні виявилось чимало власників, які практично "проїдали" отриману власність, не вкладаючи кошти в її розвиток, повністю ігноруючи взяті на себе інвестиційні, соціальні та інші зобов'язання. За результатами аналізу діяльності понад 700 приватизованих великих і надвеликих промислових підприємств група науковців дійшла невтішного висновку "приватизовані підприємства не тільки не демонструють значного покращення результатів діяльності, а здебільшого погіршили їх порівняно з приватизаційним періодом та показниками року приватизації. У цілому приватизація не забезпечила очікуваного зростання ефективності підприємств і, більше того, часто-густо супроводжувалася її зниженням. Головне завдання приватизації — привести на підприємства ефективних власників — вирішено не було" [5, с. 417, 419].

Приватизація, яка відбулася в Україні, мало що змінила у передумовах для індивідуального відтворення, зміна формально-правового статусу підприємства не змогла змінити його природу і реальну мотивацію в нових інституціональних умовах. Нові власники, яким за безцінь досталися підприємства, поводитися не так, як описує "теорія фірми". Вони не тільки не розробляли стратегію підвищення ефективності роботи підприємства, а й руйнували виробничий потенціал, який їм дістався шляхом порушення законності індивідуального відтворення.

У тих чи інших випадках, коли нові власники підприємств намагалися перенести на свої фірми принципи менеджменту характерного для господарюючих суб'єктів ринкової економіки, вони виявляли, що підприємства не могли асимілювати ці принципи через їх відторгнення самим менеджментом підприємством. Згодом з'ясувалося, що необхідною умовою для цього є докорінне перетворення як внутрішньої структури самих підприємств, так і їх взаємовідносин із оточуючим економічним середовищем [8, с. 10].

Як показав вітчизняний і зарубіжний досвід, масову приватизацію можна було розпочинати тільки після формування стійкої верстки дрібного і середнього бізнесу. Саме ця соціальна верстка здатна була акумулювати засоби і досвід для участі у приватизації великого виробництва і забезпечити, тим самим, його більш ефективне функціонування і розвиток. Навпаки, реалії, які склалися в Україні, свідчать, що в Україні відсутній середній клас: його частка не перевищує 10—15% ані в період економічного зростання, ані під час економічного спаду, кризи і рецесії. Наслідком проведеної приватизації є концентрація чверті населення на межі існування і наявність дуже нечисленною, але багатого частини суспільства, яка не тільки не приховує своїх статків, а й хижується ними [10, с. 9]. Ця дійсність ніяк не сприяє побудові в Україні ефективного економічної системи сучасного європейського типу.

Тобто у ході трансформаційних перетворень в Україні найгірші її наслідки випали як раз на середній клас, чий життєвий рівень порівняно з іншими групами населення впав особливо. Йдеться про освітню, технічну інте-

лігенцію, управлінський персонал середньої ланки, діячів культури тощо. Тобто мова йде про ті прошарки населення, які якісно і кількісно формують громадянське суспільство. Реформаторами не був задіяний інноваційний кадровий потенціал у розбудові нового суспільства. Таким чином, один з головних факторів успішного переходу до ліберального ринку та демократичної держави — творчий ресурс населення, замість бути використаним, виявився значною мірою зруйнованим. Як наслідок, різко ослаблено науково-технічний та людський потенціал, що стало непоправною втраченою для країни [4, с. 29].

Головною проблемою залишається відсутність виваженої та системної політики доходів, яка б стимулювала населення до активної поведінки на ринку праці й забезпечувала б мінімально прийнятний рівень життя працюючих за рахунок заробітної плати, а непрацюючих — за рахунок соціальних трансфертів [11, с. 63].

До негативних наслідків становлення в Україні ринкової економіки є те, що саме цей процес призвів до кардинальної руйнації соціальної структури населення. Усе це в сукупності зумовило наявність необґрунтованої та несправедливої нерівності. Відсутність середнього класу в Україні, вражаюча нерівність є головною перешкодою процесу реальної інтеграції країни в європейську спільноту.

Значною мірою нерівність, її посилення у теперішній час й пов'язані з приватизацією і подальшою концентрацією власності в руках відносно нечисленної групи людей, які мали доступ до найбільш привабливих об'єктів. В умовах надмірної нерівності подолання відносної бідності (за критерієм 75 % медіанних (середніх) доходів) є практично неможливим. Більш-менш адекватну картину щодо рівня нерівності можна отримати використовуючи різні критерії його оцінки (рис. 1) [11, с. 69—70].

В Україні досі не ведеться офіційна статистика щодо майнового розшарування. Однак за оцінками експертів світового банку розрив між доходами найбагатших і найбідніших верст населення становить близько 30 разів [12, с. 48]. Світовий досвід, якщо треба враховувати наші владі, полягає в тому, що нерівність у такому вимірі, який існує в країні, відноситься до тих явищ, які чинять опір змінам, воно консервативно за своєю природою. Крім того, нерівність може стати й політично загрозливою.

Слід мати на увазі, що шлях обраний в Україні щодо реформування відносин власності сприяв формуванню в країні олігархічних класів, які, як привладні, так і опозиційні — взагалі не виявили попиту на формування інститутів повного захисту прав власності [9, с. 28]. З цього приводу доцільно звернутися до зауважень Дж. Стіглиця, який вважає, що їх вимоги, що стосуються верховенства закону, лунають лише тоді, коли слабшає їх зв'язок з владою і припиняються одразу після його зміцнення [16, с. 28]. В умовах відсталості та збиткової (як в Україні) економіки заінтересованість олігархів у ще більшому послабленні захисту прав власності інших суб'єктів зростає, оскільки це дозволяє їм компенсувати за їх рахунок втрати від такої відсталості [9, с. 29]. Як стверджує К. Сонін, в умовах існування значної економічної нерівності (характерної для України), врешті-решт встановлюється стійка довгострокова рівновага, за якої зберігається і сама ця нерівність, і слабкий захист власності при низьких темпах зростання або при його відсутності взагалі [17, с. 9—10].

Загальновідомо, що ринкова економіка не має імунітету проти монополізму, який руйнує серцевину її саморегулювання — конкуренцію, наявність якої так само, як і інститут приватної власності є одним із основних (базових) принципів існування системи ринкових відносин. При монопольному положенні товаровиробника виникає ситуація здійснення ним контролю над ринком, над рівнем цін (диктат виробника над споживачем), відбу-

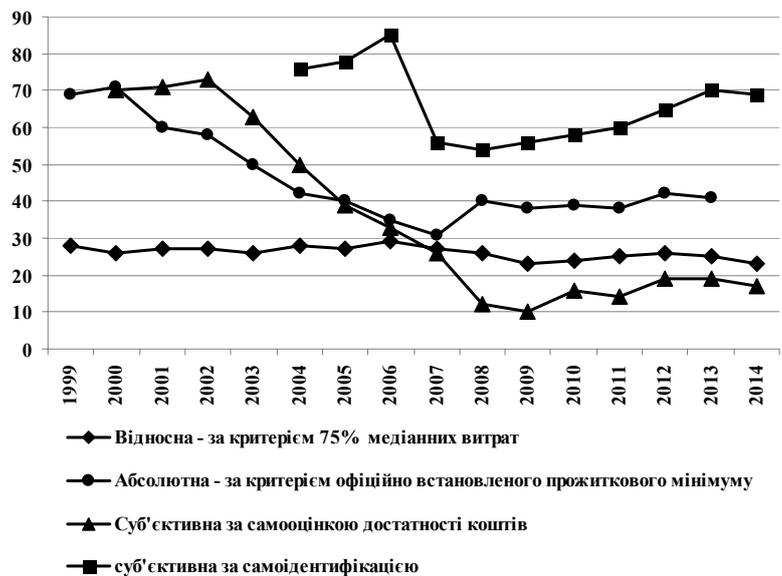


Рис. 1. Рівень бідності, визначений за різними критеріями

вається руйнування "природного" балансу попиту та пропозиції, пропадає стимул до науково-технічного прогресу і ефективного ведення господарства [14, с. 52].

В Україні реалії такі, що реформування відносин власності призвело до високого рівня монополізації в усіх сферах економічної діяльності, і в першу чергу, в промисловому виробництві. Процес монополізації як наслідок проведеної приватизації призвів до концентрації власності в руках відносно нечисленної групи людей, які мали вплив до найбільш привабливих об'єктів [11, с. 67]. За даними антимонопольного комітету України, частка монопольного сектору у вітчизняному ВВП складає майже 40 %, а більше половини оптово-роздрібного обігу товарів, матеріальних цінностей в країні контролюють лише 350 господарських товариств. Безперечно, що подолання монополізму з боку інституціональних організацій — як прояв монополізму держави в економічній сфері, так і монополізму підприємств шляхом вдосконалення антимонопольного законодавства та реорганізації управлінських структур — першочергове завдання, яке потребує свого розв'язання як найскоріше [2, с. 96].

Зрозуміло, що монополізація причина того, що в Україні конкуренція часто відсутня. По-перше, багато які товари та послуги (енергосілі, окремі види зв'язку, транспорту) виробляються в умовах природних монополій. По-друге, якщо товар і виробляють кілька фірм, то в ряді випадків між ними існує змова і утворюються картелі. По-третє, монополіями є господарські об'єднання, наприклад, гігантські корпорації харчової промисловості, які скупають основну частину сільськогосподарської продукції, а також великі промислові об'єднання базових галузей промисловості [15, с. 36]. Тому в Україні, де прогресує розвиток монополізму виникає і посилюється необхідність захисту конкуренції.

Владі слід виходити з того, що в нашому економічному середовищі не склалися умови для зрілої внутрішньої і міжгалузевої конкуренції, а також для нагромадження капіталу в ефективних формах. У країні не сформувався необхідний набір стимулів для ефективного і продуктивного використання ресурсів, відсутні інститути, що забезпечували б цивілізовані форми взаємовідносин між господарськими агентами [8, с. 9]. На думку академіка В.М. Гець: "Нами не було враховано досвід сучасної капіталістичної системи, що сформувалася в результаті динамічного розвитку конкурентних відносин, яка досягла значних успіхів й продемонструвала людству приклади життя вищої якості. Саме тому головне завдання нашої держави на найближчу перспективу — забезпечити реалізацію політики, спрямованої на формування такого рівня конкурентоспроможності (як в країні в цілому, так і в бізнесу), який

дозволить в умовах глобалізації економічних процесів стати гідним суб'єктом міжнародних і міжекономічних відносин. З огляду на це, особливо важливим є стратегічне бачення майбутніх проблем і суперечностей, від якого залежить успіх. І навпаки, відсутність такого бачення може залишити нас серед відсталих держав" [3, с. 5].

Як показав проведений аналіз підсумків соціально-економічних перетворень, безперервне погіршення соціально-економічної ситуації в країні вимагає переходу до нової моделі національного розвитку, в основі якої має бути інший механізм економічного зростання, формування якого, у свою чергу, передбачає видобудовування нової економічної політики [8, с. 24].

## ВИСНОВКИ

Процес ринкових перетворень, який розпочався в Україні після становлення її як незалежної держави, призвів до суттєвих якісних змін у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Ситуація, що склалася сьогодні в країні: наявність кризового стану в економіці, безліч не розв'язаних проблем у соціальній сфері потребують теоретичного осмислення наслідків проведених реформ, виявлення причин їх невдач. Тільки на підставі змістовного теоретичного аналізу можна знайти відповідь на запитання — чому ринкова трансформація в Україні, на відміну від інших постсоціалістичних країн, не стала ефективним рушієм для успішних соціально-економічних змін щодо рівня життя громадян нашої країни. В цьому контексті основне завдання сьогодні полягає в розробці нової концепції подальшого розвитку країни, реалізація якої дасть можливість задіяти інший механізм економічного розвитку країни, що дозволить подолати кризові явища в економіці, забезпечити поступове економічне зростання. Разом з тим, на підставі цієї концепції необхідна й можлива побудова нової економічної політики та чітке визначення шляхів її реалізації.

## Література:

1. Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. Государственная экономическая политика / Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. — М.: Издательство "Дело и сервис", — 1998. — 319 с.
2. Анпілогова Ж.Д. Аспекти промислової політики в умовах структурної трансформації економіки / Ж.Д. Анпілогова // Економіка та держава — 2012. — №9. — С. 95—97.
3. Геєць В.М. Суспільний капітал — 25: Одержавленість чи державотворчість / В.М. Геєць // Економіка України. — 2016. — №8. — С. 3—6.
4. Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. — 2011. — №1. — С. 27—37.
5. Даніленко А.Г., Зімовець В.В. та ін. Вплив кризи на фінанси реального сектору економіки України та шлях їх оздоровлення: монографія / За ред. А.І. Даніленко / А.Г. Даніленко, В.В. Зімовець. — К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2014. — 520 с.
6. Єфремова Н.Ф. Аналіз ринкової поведінки / Н.Ф. Єфремова. — К.: Наукова думка, 2002. — 229 с.
7. Єщенко П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання "невидимої" та "видимої" руки / П.С. Єщенко // Економіка України. — 2016. — №5. — С. 3—16.
8. Зверяков М.І. Уроки ринкової трансформації в Україні / М.І. Зверяков // Економіка України. — 2016. — №8. — С. 7—25.
9. Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархії зму і проблеми її подолання / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. — 2016. — №12. — С. 22—46.
10. Лібанова Е.М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність / Е.М. Лібанова // Економіка України. — 2014. — №3. — С. 4—19.
11. Лібанова Е.М. Криза політики доходів в Україні / Е.М. Лібанова // Економіка України. — 2016. — №8. — С. 62—77.

12. Лондар С.А., Козаренко Л.В. Рівень добробуту населення як складова розвитку людського потенціалу: можливість фінансового регулювання в Україні / С.А. Лондар, Л.В. Козаренко // Фінанси України. — 2013. — №9. — С. 45—49.

13. Мочерний С.В. Політична економія / С.В. Мочерний. — К.: Знання-Прес, 2002. — 687 с.

14. Мельник Л.Ю., Сафронов С.О. Основи економічної теорії та підприємництва: навчальний посібник / Л.Ю. Мельник, С.О. Сафронов. — Дніпропетровськ: Всеукраїнське державне багатопрофільне видавництво "Січ", 2002. — 461 с.

15. Петренко О. Про ціноутворення в умовах монополю ринку / О. Петренко // Економіка України. — 2010. — №3. — С. 36—43.

16. Стиглиц Дж. Глобалізація: тревожные тенденции: (пер. с англ. Г.Г. Пирогов) / Дж. Стиглиц. — М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. — 304 с.

17. Сонин К. Институциональная теория бесконечного передела / К. Сонин // Вопросы экономики. — 2005. — №7. — С.1—15.

## Referencies:

1. Albegova, I.M. Yemtsov, R.G. and Kholopov, A.V. (1998), Gosudarstvennaya ekonomicheskaya politika [State Economic Policy], Delo i servis, Moskva, Rosiya.
2. Anpilogova, Zh.D. (2012), "Aspects of industrial policy in conditions of structural transformation of economy", Yekonomika ta derzhava, vol. 9, pp. 95—97.
3. GeEts, V.M. (2016), "Public Capital — 25: State Ownership or State Creation", Yekonomika ta derzhava, vol. 8, pp. 3—6.
4. Grinberg, R. (2011), "Institutional lessons of market transformations", Yekonomika Ukraini, vol. 1, pp. 27—37.
5. Danilenko, A.G. Zimovets, V.V. ta in. (2014), Vpliv krizi na finansy real'nogo sektoru yekonomiki Ukraini ta shlyakh ikh ozdorovlennya: [monografiya] [The Crisis Impact on the Finance of Real Sector of the Ukrainian Economy and the Ways of Their Improvement: [monograph], In-t yekonomiki i prognosavannya NAN Ukraini, Kyiv, Ukraine.
6. Efremova, N.F. (2002), Analiz rinkovoi povedinki [Analysis of Market Behavior], Naykova dymka, Kyiv, Ukraine.
7. Eshchenko, P.S. (2016), "To innovation and strategic priorities by combining the "invisible" and "visible" hands", Yekonomika Ukraini, vol. 5, pp. 3—16.
8. Zveryakov, M.I. (2016), "Lessons of market transformation in Ukraine", Yekonomika Ukraini, vol. 8, pp. 7—25.
9. Kindzers'kiy, Yu.V. (2016), "The institutional trap of oligarchism and the problem of overcoming it", Yekonomika Ukraini, vol. 12, pp. 22—46.
10. Libanova, Ye.M. (2014), "Inequality in Ukrainian society: origins and modernity", Yekonomika Ukraini, vol. 3, pp. 4—19.
11. Libanova, Ye.M. (2016), "The crisis of income policy in Ukraine", Yekonomika Ukraini, vol. 8, pp. 62—77.
12. Londar, S.L. and Kozarenko, L.V. (2013), "The level of welfare of the population as a component of human potential: the possibility of financial regulation in Ukraine", Finansy Ukraini, vol. 9, pp. 45—49.
13. Mocherniy, S.V. (2002), Politichna yekonomiya [The Political Economy], Znannya-Pris, Kyiv, Ukraine.
14. Mel'nik, L.Yu. and Safronov, S.O. (2002), Osnovy yekonomichnoi teorii i pidpriemnitstva. Navchal'niy posibnik [The Theory of Economics and Business. Trainingbook], Vseukrains'ke derzhavne bagatoprofil'ne vidavnitstvo "Sich", Dnipropetrovs'k, Ukraine.
15. Petrenko, O. (2010), "On pricing in conditions a monopoly market", Yekonomika Ukraini, vol. 3, pp. 36—43.
16. Stiglits, Dzh. (2003), Globalizatsiya: trevozhnyye tendentsii: (per. S angl. G.G. Pirogov) [Globalization: disturbing tendencies: (Translated from English by G.G. Pirogov)], Natsional'nyy obshchestvenno-nauchnyy fond, Moskva, Rosiya.
17. Sonin, K. (2005), "Institutional theory of infinite redistribution", Voprosy ekonomiki, vol. 7, pp. 1—15.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2017 р.

*В. Ф. Яровий,*

*к. е. н., доцент, докторант, Херсонський державний університет*

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І ДЕСТИНАЦІЙ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

*V. Yaroviy,*

*candidate of economic sciences, associate professor, doctoral candidate, Kherson State University*

STATUS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AND DESTINATIONS  
OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE SOUTHERN REGION

---

*Досліджено проблеми розвитку та функціонування туристичних дестинацій та розроблено механізми стратегічного управління ними для задоволення споживчого попиту на якісний вітчизняний туристичний продукт. Розкрито зміст категорії "туристична дестинація узагальнено характерні її ознаки. З метою визначення особливостей формування попиту на туристичний продукт дестинації "Скадовськ" проведено маркетингове дослідження, що дозволило визначити кон'юнктуру туристичного ринку. Виявлено ряд проблем у результаті досліджень особливостей функціонування туристичної дестинації "Скадовськ", які гальмують розвиток галузі туризму.*

*The problems of development and functioning of tourist destinations and the mechanisms of strategic management of them for the satisfaction of consumer demand for high-quality domestic tourism product have been explored. The content of the category "tourist destination is generalized and is characterized by its features. In order to determine the peculiarities of the formation of demand for the tourist product of the "Skadovsk" Destination, a marketing research was carried out that allowed to determine the situation of the tourist market. A number of problems have been identified as a result of research on the peculiarities of the functioning of the Skadovsk tourist establishment, which impede the development of the tourism industry.*

---

*Ключові слова: туристичні підприємства, туристичні дестинації, розвиток, Південний регіон, туристичний продукт, стратегічне управління, маркетингове дослідження.*

*Key words: tourist enterprises, tourist destinations, development, Southern region, tourist product, strategic management, marketing research.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процеси інтеграції та глобалізації світових господарських зв'язків вимагають сучасних механізмів ефективно організації і управління складною соціально-економічною та виробничо-екологічною системою, якою є туристична галузь. У таких умовах її розвиток у цілому залежить від особливостей розвитку дестинацій та попиту на туристичний продукт, що визначає спроможність певної території або регіону задовольняти потреби туристів. Туристична дестинація є однією із найважливіших складових у системі туристичного ринку, оскільки туристичні дестинації та їх імідж приваблюють туристів, мотивують прибуття, активізують усю туристичну систему.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Категорія туристичної дестинації ввійшла у науковий обіг порівняно недавно. Так, у зарубіжній науковій літературі вона впроваджена у 1979 р. та є більш відомою та вживаною, ніж у вітчизняній. Дослідженню сутності туристичних дестинацій, закономірностей їх розвитку та ролі у системі галузі туризму присвячено праці таких науковців, як: Р. Батлер, М. Бойко, С. Гаврилюк, А. Головчан, В. Данильчук, Л. Дядечко, Л. Кірьянкової, Г. Михайличенко, Н. Лейпер, А. Мазаракі, С. Медлік, С. Мельниченко, О. Любіцевої, В. Семенова, Т. Ткаченко, Ю. Швець, Н. Шмола, Л. Черчик та ін.

Незважаючи на велику кількість досліджень, на сьогодні залишаються не визначеними підходи щодо ана-

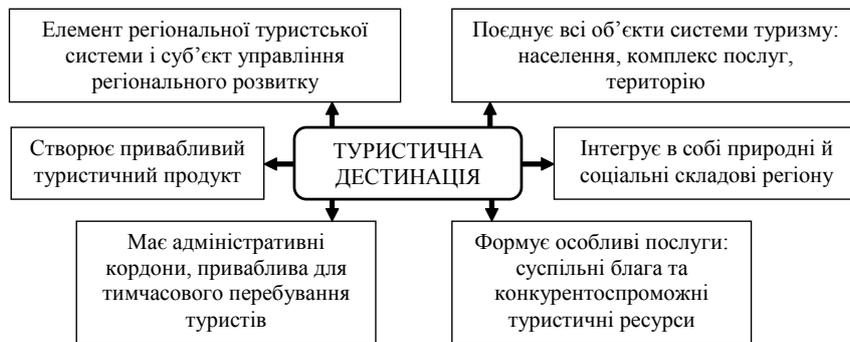


Рис. 1. Узагальнені характерні ознаки туристичної дестинації

лізу та популяризації туристичних дестинацій для підвищення ефективності соціально-економічного розвитку галузі туризму. Це вимагає поглиблених розробок щодо їх ідентифікації, перспектив розвитку, механізмів удосконалення та стратегій управління.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження проблем розвитку та функціонування туристичних дестинацій, розробка механізмів стратегічного управління ними для задоволення споживчого попиту на якісний вітчизняний туристичний продукт.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У сучасних кризових умовах національні туристичні дестинації потребують розвитку та вдосконалення усіх їх складових. Це пояснюється тим, що саме зараз, коли купівельна спроможність вітчизняних туристів значно знизилась, доцільно заохочувати їх до подорожей власне в межах країни. Відтак, існує необхідність та є можливості і ресурси для створення унікального туристичного продукту в межах дестинації, який найповніше задовольнятиме вимоги споживачів і ґрунтуватиметься на регіональних особливостях туристичної галузі як системи.

Відповідно до сучасних моделей соціально-економічного розвитку, туристичну дестинацію визначають як комплексну організаційно-економічну структуру, що утворюється в результаті регіоналізації туризму і є місцевістю певного масштабу з конкурентоспроможними туристичними ресурсами та підприємницькою інфраструктурою, в якій створюється й реалізується привабливий для мандрівників туристичний продукт, не завдаючи шкоди туристичним ресурсам і довкіллю [2].

На думку інших авторів, туристична дестинація — це вирішальний елемент регіональної туристичної системи і суб'єкт управління регіонального розвитку, який можна сприймати як територію із певним переліком засобів обслуговування та послуг, зручностей для забезпечення всіляких потреб туристів. Інакше кажучи, ту-

ристична дестинація містить у собі найбільш важливі й вирішальні елементи туризму необхідні для туристів [5].

Заслугує на увагу думка, відповідно до якої завдяки туристичній дестинації формується туристичний імідж певного регіону. Туристична дестинація при цьому визначається як територія, що є привабливою для туристів, має необхідну інфраструктуру, щоб забезпечити проживання, харчування, транспортне обслуговування (включаючи прибуття та від'їзд), розваги туристів, пам'ятки та визначні місця, що цікавлять туристів, інформаційні та комунікаційні системи. Треба також зазначити, що саме наявність фактора привабливості є одним із головних факторів конкуренції між дестинаціями [1].

Такої ж точки зору дотримується і Л. Кірьянова, яка вважає, що туристична дестинація — це цільова територія, яка приймає туристів: географічна одиниця, з самостійною туристичною привабливістю, що надає туристам комплексне враження (на базі споживання туристичних продуктів), та задовольняє всі потреби туристів [3]. У сучасних умовах туристичну дестинацію варто також розглядати з позиції досконалості інфраструктури, комфортності умов та якості туристичних послуг, що надаються в межах певного туристичного регіону. Так, наприклад, Т. Лужанська зазначає, що туристична дестинація є внутрішньою якісною характеристикою туристичного регіону, оскільки вона є сукупністю ознак, властивих туристичному регіону в цілому або його сегментам, що впливають на ступінь привабливості, комфортності і якості обслуговування туристів [4].

У свою чергу, Т. Ткаченко трактує дестинацію як систему засобів і служб, діяльність яких спрямована на задоволення якісних потреб туристів. Поняття "дестинація" охоплює різні географічні та просторові рівні від території окремого туристичного об'єкта (готелю, ресторану, пляжу) до окремих регіонів, країн, частин світу, материків [6]. У цілому, аналіз виявлених у процесі вивчення літературних джерел визначень "туристична дестинація" дозволив встановити найбільш характерні його риси і сформулювати таке, яке б найкращим чином віддзеркалювало його сучасний зміст. У результаті

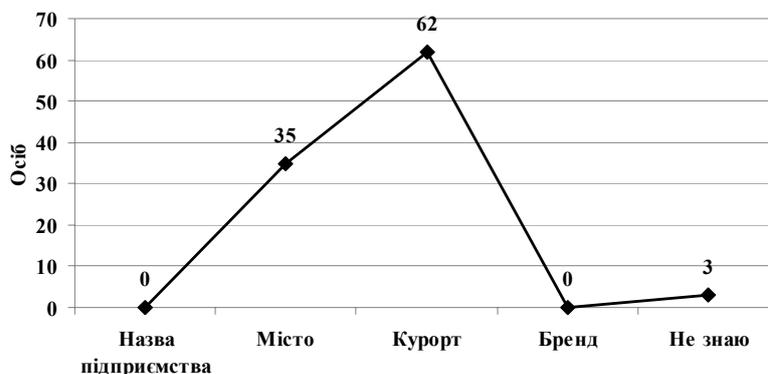


Рис. 2. Розподіл відповідей на питання "На Вашу думку, Скадовськ — це..."

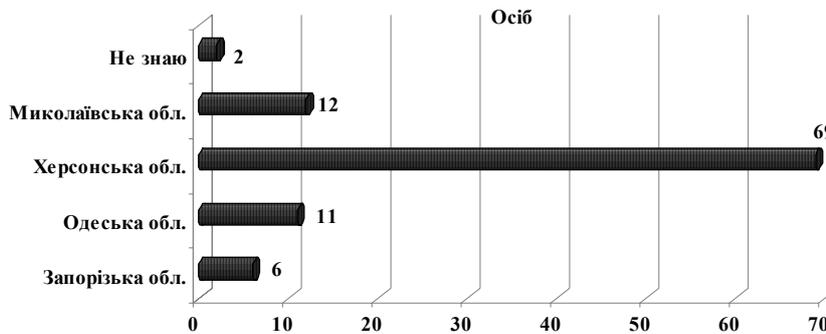


Рис. 3. Розподіл відповідей респондентів на питання "Вкажіть місцезнаходження дестинації "Скадовськ"

аналізу нами виокремлено основні характерні ознаки цього поняття (рис. 1). Потрібно зазначити, що в Україні часто рекламуються окремі важливі й унікальні туристичні ресурси, однак не створюється цілісний унікальний туристичний продукт.

Також не виділяються цільові групи серед потенційних туристів-споживачів та не формуються ефективні механізми збереження й розвитку привабливості дестинації на перспективу. Наприклад, туристична дестинація "Скадовськ" є популярним курортним містом та одним з кращих дитячих лікувальних центрів в Україні. Курорт має низку переваг: природно-рекреаційні ресурси, унікальна історія, джерела цілющих грязей та мінеральних вод, тепле та мілке море, поєднання теплих вологих повітряних мас з Джарилгацької затоки з степовим повітрям як основа унікального мікроклімату. Але є й певні недоліки, які пов'язані з туристичною інфраструктурою та низькою якістю послуг, які надаються туристичними закладами.

Вибір дестинації обумовлений наявністю значних прогалин у процесі розвитку цієї території у якості розвинутої дестинації, здатної заохотити не тільки вітчизняних, але й іноземних туристів. Наявність унікальних туристичних об'єктів дозволить сформувати та запропонувати туристам новий, абсолютно неповторний та винятковий туристичний продукт. З метою визначення особливостей формування попиту на туристичний продукт дестинації "Скадовськ", нами було проведено відповідне маркетингове дослідження, що дозволило визначити кон'юнктуру туристичного ринку.

Було здійснено оцінку основних факторів його розвитку та прогнозування їх впливу на формування привабливості туристичного продукту. При дослідженні вибірка складала 100 респондентів різної статі та віку. Проаналізувавши отримані дані, можна стверджувати, що більше половини респондентів, а саме 62,0%, знають, що Скадовськ — це курорт, 35,0% вважають дестинацію містом, і лише 3,0% взагалі нічого не знають про цю дестинацію (рис. 2).

З відповідей опитаних можна зробити висновок, що 31,0% не знають, де знаходиться Скадовськ, з них 2,0%

відповіли одразу, що не знають, а інші намагалися вгадати місцезнаходження дестинації. Проте більша частина респондентів, а саме 69,0%, правильно обрали Херсонську область (рис. 3).

З усіх опитаних досить великий відсоток людей знають про туристичну дестинацію "Скадовськ". Проте 31,0% опитаних дізнались про неї вперше при заповненні анкети. З них 18,0% дізнались про дестинацію від рідних та друзів, 9,0% — з Інтернету та ЗМІ, а 4,0% отримали інформацію від туристичних фірм. Більша половина респондентів, а саме 71,0%, відповіли, що хотіли б відпочити в Скадовську, 7,0% опитуваних не змогли дати відповіді на поставлене питання, а 22,0% дали негативну відповідь.

З отриманих відповідей можна зробити висновок, що із 100 опитаних 62 особи знають, що таке Скадовськ, тобто про переваги та недоліки туристичної дестинації можуть оцінити лише вони. В результаті найбільшою перевагою 61,0% опитаних вважають тепле та мілке море, 23,0% надали перевагу цілющим грязям та мінеральній воді, що є в дестинації, 9,0% вважають перевагою повітря, яке в Скадовську насичене озоном, бромом та йодом і 7,0% — інше, а саме велику кількість сонячних днів та доброзичливих людей (рис. 4).

З 62 респондентів 53,0% опитаних вважають відпочинок у Скадовську привабливим природно-рекреаційними ресурсами. Ще 27,0% людей вважають, що низькі ціни на житло є позитивним чинником під час вибору місця відпочинку. 13% респондентів віддали б перевагу відпочинку в Скадовську через віддаленість дестинації від великих міст. Нарешті, 7% опитаних цінують не загазоване повітря та відповідну інфраструктуру для відпочинку з дітьми.

Разом з тим із опитаних респондентів 39,0% вважають, що для комфортного та безпечного відпочинку їм не вистачає розміщення на пляжі медичної допомоги та рятувальної служби. 28,0% опитаних хотіли б бачити більше чистої та обладнаних пляжів. 17,0% осіб вважають, що їм не вистачає комфортабельних засобів розміщення, а 14,0% потребують більше розважальних закладів, та ще 2,0% — інше (рис. 5).

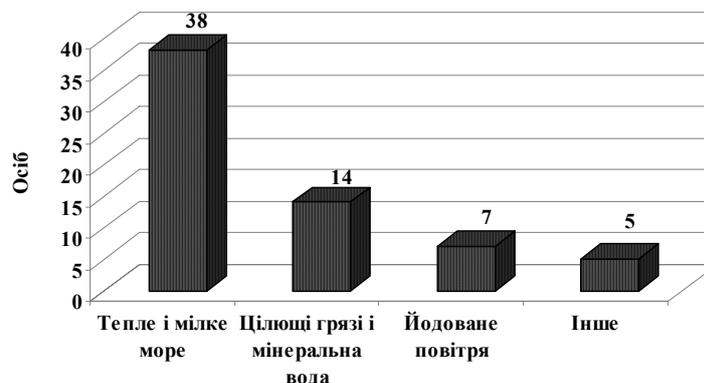


Рис. 4. Розподіл відповідей респондентів на питання "На Вашу думку, головною перевагою туристичної дестинації "Скадовськ" є ..."

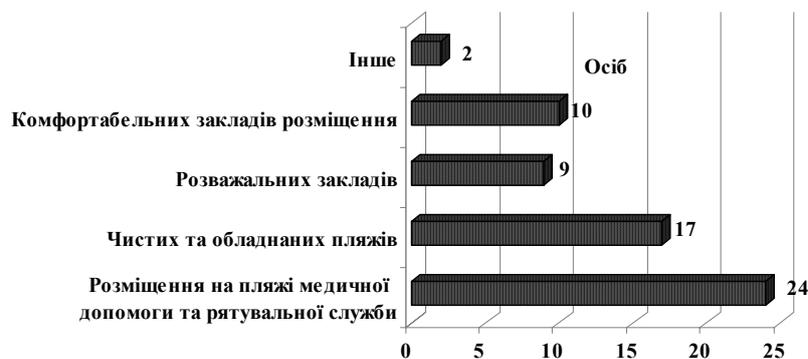


Рис. 5. Розподіл відповідей респондентів на питання "Вкажіть чого, на Вашу думку, не вистачає в Скадовську для відпочинку"

У результаті досліджень особливостей функціонування туристичної дестинації "Скадовськ" було виявлено ряд проблем, які гальмують розвиток галузі туризму:

- недостатній розвиток санаторно-курортної інфраструктури, що не відповідає сучасним потребам відпочиваючих;
- розміщення морського порту та міських пляжів у безпосередній близькості один від одного;
- низька якість послуг та рівень обслуговування, у порівнянні із зарубіжними курортами;
- значні відмінності, в тому числі і в стані фінансування між державними та приватними санаторно-курортними закладами;
- непристосованість закладів розміщення та громадських закладів для відвідування людей з особливими потребами;
- незначні інвестиційні надходження в курортну зону.

Крім вищезазначених причин, досить важливим недоліком можна вважати і недостатню інформаційну обізнаність населення України відносно природно-рекреаційних можливостей туристичної дестинації "Скадовськ". З іншої сторони, це вказує на значний невикористаний потенціал реклами, PR-технологій у просуванні туристичного продукту дестинації Скадовськ. Йдеться про її позиціонування не тільки як відомого курортного міста, насамперед, для дітей, але, швидше, як поліфункціональної туристичної агломерації Антонівка — Скадовськ — Красне — Новомиколаївка з центром у м. Скадовськ.

При цьому приморський відпочинок у них доповнюється унікальними туристичними атракціями сільського зеленого туризму: с. Антонівка — це всесвітньовідомий центр рисосіяння з розміщенням НДІ рису; с. Красне має унікальну мережу зрошуваних каналів та можливості для організації рибалки; с. Новомиколаївка має необмежений для туристів ринок органічної продовольчої продукції, насамперед, овочівництва і плодівництва, а також баштаних культур. У безпосередній близькості від м. Скадовськ, на відстані 20—30 км, розміщені відомі у країні курортні селища — смт. Лазурне, с. Залізний Порт, с. Хорли, смт. Приморське.

## ВИСНОВКИ

Здійснивши діагностику та дослідивши проблемні особливості курорту, можна стверджувати, що Скадовськ має потужний рекреаційний потенціал, проте існують негативні фактори, які гальмують його розвиток і потребують вирішення для більшої туристичної та інвестиційної привабливості курорту. Таким чином, туристична дестинація "Скадовськ" виступає стратегічною одиницею туристичного бізнесу Південного регіону та точкою кристалізації туристичного попиту. Його масштаб і спеціалізацію потрібно планувати з метою досягнення кращої збалансованості в пересуванні людей; для забезпечення оптимального перерозподілу внутрішніх

туристичних потоків. Вказані пропозиції будуть сприяти економічному та соціальному розвитку туристичної галузі, напряму зеленому туризму, регіону загалом.

## Література:

1. Божук Т.І. Рекреаційно-туристична дестинація для потреб історико-культурного пізнання / Т.І. Божук // Наук. зап. Терноп. держ. пед. ун-ту ім. В. Гнатюка: Географія. — 2012. — 2 (Вип. 32). — С. 70—74.
2. Головчан А.І. Теоретико-методичні підходи до оптимізації розвитку туризму в дестинаціях / А.І. Головчан // Вісник ДІТБ. — 2011. — № 15. — С. 139—145.
3. Кирьянова Л.Г. Маркетинг дестинации как современный подход к управлению туристским регионом / Л.Г. Кирьянова // Известия Томск. политех. ун-та. — Экономика. — 2010. — Т. 316. — №6. — С. 35—40.
4. Лужанська Т.Ю. Стратегії розвитку регіональних туристичних дестинацій / Т.Ю. Лужанська // Науковий вісник Мукачівського державного університету. — 2014. — Вип. 2 (2). — С. 175—180.
5. Семенов В.Ф. Управління регіональним розвитком туризму: навч. посіб. / Семенов В.Ф., Герасименко В.Г., Горбань Г.П., Богадьорова Л.М. — Одеса: Одеський державний економічний університет, 2011. — 225 с.
6. Туристські дестинації (теорія, управління, брендинг): монографія / А.А. Мазаракі, Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко та ін. / За заг. ред. А.А. Мазаракі. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. — 388 с.

## References:

1. Bozhuk, T. I. (2012), "Recreational and tourist destination for the needs of historical and cultural knowledge", *Nauk. zap. Ternop. derzh. ped. un-tu im. V. Hnatyuka*, vol. 2 (32), pp. 70—74.
2. Holovchan, A. I. (2011), "Theoretical and Methodical Approaches to Optimization of the Development of Tourism in Destinations", *Visnyk DITB*, vol. 185, pp. 139—145.
3. Kir'yanova, L.G. (2010), "Destination marketing as a modern approach to the management of the tourist region", *Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta*, vol. 6, pp. 35—40.
4. Luzhans'ka, T.YU. (2014), "Strategies for the development of regional tourist destinations", *Naukovyy visnyk Mukachiv's'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 2 (2), pp. 175—180.
5. Semenov, V.F. Herasymenko, V.H. Horban', H.P. and Bohad'orova, L.M. (2011), *Upravlinnya rehional'nyim rozvytkom turyzmu [Management of regional development of tourism]*, Odes'kyy derzhavnyy ekonomichnyy universytet, Odesa, Ukraine.
6. Mazaraki, A.A. Tkachenko, T.I. and Mel'nichenko, S.V. (2013), *Turysts'ki destynatsiyi (teoriya, upravlinnya, brendynh) [Tourist Destinations (theory, management, branding)]*, Kyiv's'kyy natsional'nyy torhivel'no-ekonomichnyy univerystet, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2017 р.

УДК 339.564(477)

О. С. Головачова,  
к. е. н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ  
К. С. Пугачевська,  
к. е. н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## ДЕТЕРМІНАНТИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЕКСПОРТУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ\*

О. Golovachova,  
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of International Economic Relations Department,  
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv  
K. Pugachevska,  
Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of International Economic Relations Department,  
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

### DETERMINANTS OF REGULATORY POLICY IN THE SPHERE OF AGRICULTURAL PRODUCTS EXPORT

*У статті досліджено екзогенні та ендогенні детермінанти регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, зокрема у частині її експортної компоненти в умовах дестабілізації глобальних торговельних інституцій. Сформульовано тенденції розвитку міжнародної торгівлі продукцією АПК, які мають суттєвий вплив на формування регуляторної політики. Розглянуто напрями діяльності СОТ як міжнародного інституційного регулятора зовнішньої торгівлі продукцією АПК. Визначено основні проблеми в світовому сільському господарстві та їх вплив на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією. Проаналізовано генезис теоретичних підходів до регулювання зовнішньої торгівлі та сутності регуляторної політики. Виявлено напрями державної підтримки підприємств-експортерів продукції АПК на зовнішніх ринках.*

*The article examines the exogenous and endogenous determinants of the regulatory policy in the field of foreign trade, in particular its export component in terms of global trade institutions destabilization. The tendencies of development of international trade in agricultural products which have a significant influence on the formation of regulatory policy are formulated. The directions of the WTO activity as an international institutional regulator of foreign trade in agricultural products are considered. The main problems in the world agriculture are formulated and their influence on foreign trade in agricultural products are determined. The genesis of theoretical approaches of foreign trade regulation and the essence of regulatory policy are analyzed. The directions of state support of exporters of agricultural products in foreign markets are revealed.*

*Ключові слова: експорт, експортний потенціал, регуляторна політика, агропродовольча продукція, експорт-промоуш.*

*Key words: export, export potential, regulatory policy, agro-food products, export-promotion.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів, посилення невизначеності зовнішнього середовища, зростання конкуренції на світових ринках для національних економік набуває пріоритетності завдання в укріпленні позицій вітчизняних експортерів на зарубіжних ринках. Протягом останніх років уряди багатьох країн не лише реалізують заходи у частині підтримки реального сектору економіки, однак активізується підтримка національних аграрних підприємств з метою посилення їх конкурентних позицій на зарубіжних ринках.

Світова спільнота дедалі більше керується концепцією багатофункціональності сільського господарства, яка отримала історичне визнання в документах Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) у 1992 р., Уругвайського Раунду у 1994 р., Світового продовольчого саміту у 1996 р., Конференції ФАО у Маастрихті (1999 р.), згідно з якою у процесі сільськогосподарської діяльності не тільки виробляються продовольство і промислова сировина, але й створюються суспільно значущі блага. Найголовніші з них — продовольче самозабезпечення країни, надання можли-

востей і засобів для існування сільського населення, відродження селянства, підтримання екологічної рівноваги та збереження агроландшафтів.

Концепція багатофункціональності сільського господарства є визнанням обмеженості дії законів лібералізації торгівлі на міжнародних та внутрішніх продовольчих ринках, що враховується країнами при розробленні національних аграрних політик.

Визнання багатофункціональності сільського господарства стало наслідком поступового усвідомлення світовим співтовариством соціальних та екологічних загроз, які виникають у разі виконання сільським господарством виключно виробничо-комерційних функцій, зорієнтованих на максимізацію економічної вигоди без урахування його значимості у вирішенні проблем зайнятості сільського населення та забезпеченні життєздатності сільської місцевості. Врахування зазначених неекономічних аспектів розвитку сільського господарства все сильніше впливає на аграрні політики урядів різних країн.

Водночас відсутність єдиної політики державного стимулювання експорту навіть за умов членства в СОТ зумовила визначення регіональних торговельних угод

\* Роботу виконано в межах НДР "Експорт-промоуш України в умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів" (номер державної реєстрації 0117U007173).

як один із інструментів підвищення інтенсивності і масштабів державної підтримки експорту з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств та, як результат, національної економіки.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблематики формування регуляторної політики у сфері експорту висвітлено у працях І. Бураковського [1], А. Мазаракі [2], Т. Мельник [2], В. Мовчан [1] Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі продукцією АПК висвітлені у роботах таких вітчизняних науковців, як Б. Пасхавер [3], Т. Осташко [7], В. Точилін [7] та ін.

## НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Водночас аналіз публікацій показав відсутність єдиної точки зору щодо детермінант формування регуляторної політики у сфері експорту агропродовольчої продукції

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Оцінка екзогенних та ендогенних детермінант регуляторної політики АПК ускладнюється необхідністю чіткого визначення об'єкта впливу. Розглядаючи детермінанти регуляторної політики у сфері АПК, можна виділити щонайменше три аспекти, вплив на які потребує глибинного аналізу: АПК як об'єкт регуляторної політики, зовнішня торгівля продукцією АПК як найскладніший з точки зору регулювання елемент економічних відносин у сфері агробізнесу, та регуляторна політика сама по собі. При цьому не можна заперечувати, що рівень розвитку АПК визначає умови зовнішньої торгівлі агропродукцією та цілі регуляторної політики, участь держави у зовнішній торгівлі продукцією АПК, у свою чергу, визначає напрями регуляторної політики та створює передумови для розвитку АПК у державі. Регуляторна політика у сфері АПК визначає принципи ведення агробізнесу суб'єктами господарської діяльності як в середині країни, так і за її межами.

Аналіз наукових досліджень у галузі регулювання зовнішньої торгівлі продукцією АПК довів тезу про відсутність систематизації та класифікації чинників, які впливають на регуляторну політику. У більшості джерел перераховані чинники (або деякі з них) зазначаються без критеріального їх розподілу. Тому, на нашу думку, всі чинники регуляторної політики можна умовно поділити на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) чинники, що впливають на політику регулювання, визначають її цілі, напрями та інструменти. У свою чергу, зазначені чинники можна поділити на суб'єктивні, тобто такі, що залежать від політики держави (або суб'єктивні глобального регулювання), та об'єктивні — незалежні від рішень держави.

Регуляторна політика держави у сфері АПК значною мірою визначається чинниками зовнішнього середовища. Це пояснюється тим, що рівень взаємопроникнення економік світу досягнув сьогодні тієї позначки, за якої суто національне регулювання перестає бути ефективним. Глобальна економіка вимагає адаптації та узгодження дій усіх учасників міжнародних економічних відносин з метою підтримання стабільності на світових ринках.

Характерною ознакою екзогенних детермінант є їх динамічність, тобто схильність до змін у просторі та часі. На наш погляд, до основних об'єктивних екзогенних детермінант регуляторної політики в агропродовольчій сфері належать глобальні природні та демографічні чинники.

До глобальних природних чинників, що впливають на світову сільськогосподарську систему і створюють основу для нерівномірного і певною мірою неконтрольованого її розвитку незалежно від рівня економічного розвитку країн, належать:

— обсяг, структура та рівномірність розміщення родючих ґрунтів; забезпеченість водними ресурсами;

- температурний режим місцевості;
- схильність території до стихійних лих та природних катаклізмів;
- вірогідність зараження полів шкідниками;
- імовірність спалахів хвороб у тварин.

Вплив зазначених природних чинників на виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства призводить до нестабільності та непередбачуваності короткострокових і середньострокових змін кон'юнктури агропродовольчих ринків.

Крім цього, на виробництво та торгівлю продукцією АПК, а відтак, і на регулювання цих процесів, впливають агрокризи. Загалом агропродовольчу кризу можна визначити як стан світової сільськогосподарської системи, що характеризується такими порушеннями взаємодії її елементів, які призводять, по-перше, до погіршення показників продовольчої безпеки у світі у цілому або в значному числі регіонів і, по-друге, до зниження ефективності діяльності основного числа господарюючих суб'єктів, зайнятих у відповідних галузях.

Спільними проявами всіх агропродовольчих криз була стрімка зміна цін на основні сировинні сільськогосподарські та продовольчі товари, погіршення доступу до продовольства малозабезпечених верств населення і, як наслідок, зростання числа голодуючих і тих, хто недоотримує фізіологічну норму харчування, занепад дрібних товаровиробників за рахунок посилення конкуренції, зміна напрямку товаропотоків у світовій торгівлі продовольством і непродовольчою сільськогосподарською сировиною.

Безумовно, основними питаннями для людства в період кожної агропродовольчої кризи є: причини, наслідки, шляхи виходу, можливості вироблення універсального механізму недопущення кризових ситуацій у майбутньому. Спроби знайти відповіді на ці глобальні питання здійснюються на всіх рівнях: експертному, національному, міжнародному (ООН, ФАО, СОТ, ЮНКТАД). Втім, зважаючи на неможливість контролю за об'єктивними детермінантами розвитку сільського господарства, більшість розроблених програм спрямовані на формування заходів щодо нівелювання впливу агрокриз на світову економіку та рівень життя населення.

До суб'єктивних чинників, що визначають політику регулювання агропродовольчих ринків на наднаціональному рівні слід віднести економічні, правові та інноваційні. Основними економічними чинниками глобального середовища є: світовий економічний розвиток, діяльність ТНК, зміна світової кон'юнктури ринків продукції сільського господарства та продовольства.

Заходи державного регулювання зовнішньої торгівлі цією продукцією покликані найбільш ефективно пов'язувати завдання національного розвитку аграрної сфери з основними тенденціями міжнародної торгівлі, поточним станом і очікуваною перспективою в кон'юнктурі світового аграрного ринку.

Результати аналізу розвитку світового сільського господарства уможливили виокремлення таких основних тенденцій:

- абсолютне збільшення виробництва і споживання сировинної та готової сільськогосподарської продукції;
- відносне зниження частки сільського господарства в основних економічних показниках світу;
- нерівномірний характер інтенсифікації сільськогосподарського виробництва в окремих групах країн;
- хвилеподібний розвиток інновацій у агросфері.

Значний вплив на регуляторну політику держави у сфері АПК справляє також конкуренція агровиробників на міжнародному ринку. Відповідно, зусилля держави повинні концентруватися на забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності продукції.

Нині міжнародна конкуренція у сфері агробізнесу ведеться як за рахунок зниження витрат, так і за допомогою підвищення якості продукції. Таким чином, за-

лежно від формату конкуренції у кожній з підгалузей АПК, дії держави повинні бути спрямовані на забезпечення виробників умовами для мінімізації вартості їх продукції та підвищення її якості (шляхом прийняття дієвого нормативно-правового поля для стимулювання інноваційної діяльності в агрохімічній та машинобудівній сферах, а також через розробку державних вимог до якості продукції та системи контролю за їх дотриманням).

На стан світових ринків продукції АПК, а отже, і на регуляторну політику в цій сфері, істотний вплив має діяльність великих міжнародних аграрних транснаціональних корпорацій (ТНК), які вирощують продукцію на експорт, скуповують у місцевих виробників їх продукцію за низькими цінами, та прагнуть продавати її на світовому ринку значно дорожче.

Логічно, що у нинішніх умовах, коли загострилась міжнародна конкуренція, державні регуляторні політики різних країн спрямовуються на створення передумов для досягнення та збереження їх агровиробниками конкурентних переваг. При цьому все більша увага приділяється підвищенню вимог до якості продукції, що вказує на напрями державною регуляторної політики на найближчу перспективу [7, с. 21].

При оцінці впливу рівня наднаціонального регулювання на регуляторну політику держави, не можна не звернути увагу на таку її детермінанту, як членство країни у міжнародних організаціях. Саме цей чинник визначає обов'язковість виконання країною міжнародних норм та правил у сфері регулювання розвитку АПК. Провідною міжнародною організацією, на яку покладено функції у сфері уніфікації інструментів регуляторної діяльності держави, у тому числі і в АПК, є Світова організація торгівлі (СОТ), членство у якій стало на сьогодні практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, яка прагне інтегруватися у світове господарство. Зважаючи при цьому на те, що для країн, які є учасниками СОТ, дотримання її приписів у процесі формування регуляторної політики є обов'язковим, можна стверджувати, що дана екзогенна детермінанта визначає основоположні принципи регуляторної політики держави та впливає на всі без винятку ендегенні детермінанти регуляторної політики АПК [1, с. 34].

До екзогенних детермінант, які впливають на зовнішню торгівлю продукцією АПК і систему її регулювання, належить рівень інноваційності світового господарства. Тобто можливість держав здійснюватися зовнішньоторговельні операції з використанням е-технологій у режимі реального часу. Розвиток електронної торгівлі вимагає від держави формування адекватного інструментарію її регулювання [3, с. 42]. На сьогодні у більшості держав світу регулювання електронної торгівлі агропродукцією не входить до кола питань, охоплених регуляторною політикою АПК. Проте тенденції до збільшення кількості угод, укладених інтерактивно, свідчать про доцільність поступового поглиблення регуляторної політики за рахунок створення нормативно-правового поля для здійснення електронної торгівлі.

Таким чином, проведений аналіз засвідчив, що на формування регуляторної політики впливають сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі продукцією АПК, основними серед яких можна вважати:

— посилення протекціонізму розвинених країн за одночасної лібералізації доступу до аграрних ринків країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Практика свідчить, що США, Канада, країни ЄС активно використовують інструменти тарифного та особливо нетарифного регулювання для захисту національних ринків стратегічної продукції, при цьому полегшуючи доступ на ринок для виробників тих культур, вирощування яких виснажує ґрунти. Це переважно технічні культури, обсяги їх імпорту в ЄС зросли в останні роки в 2,37 рази, тоді як за рештою продукції АПК

темпер зростання коливався в межах від 1,4 до 2,27 [8], або тих, які на території країни не вирощуються (екзотичні овочі та фрукти). Підтвердженням цього може виступати політика ЄС щодо найбідніших країн, які є експортерами екзотичних овочів та фруктів. У межах ініціативи "Все крім зброї" найменш розвинені країни можуть постачати продукцію на ринки ЄС без мита, що дозволяє одночасно стимулювати розвиток їх економік та задовольняти попит усередині ЄС;

— концентрація зусиль країн на імпортозаміщенні в аграрній сфері для реалізації завдань продовольчої безпеки [6, с. 36];

— підвищення ролі ТНК у міжнародній торгівлі аграрною продукцією, посилення процесів вертикальної кооперації в аграрній сфері (нині з-поміж 100 найбільших ТНК світу 9 працюють у аграрній сфері, для порівняння у 2007 р. їх було лише 3) [9]. Більшість аграрних ТНК є виробниками повного циклу, тобто вони здійснюють вирощування, переробку та розподіл готової продукції, тоді як у середині 80-х рр. більшість виробників харчових продуктів здійснювали закупівлю сільгоспсировини. Таким чином, йдеться про укрупнення суб'єктів міжнародної торгівлі продукцією АПК та посилення впливу ТНК на розвиток міжнародних ринків та вирішення проблем продовольчої безпеки;

— уповільнення темпів зростання зовнішньої торгівлі продукцією АПК та зменшення її частки в структурі світових торговельних потоків за зростання абсолютних обсягів поставок (середньорічний темп зростання обсягів експорту продуктів харчування за період з 1995 по 2013 рр. становив 1,04, сільськогосподарської сировини — 1,04, тоді як обсяги поставок промислових товарів зростали у середньому на 8% щороку) [8]. Зазначену тенденцію можна пояснити тим, що ресурси, необхідних для виготовлення продукції АПК, є обмеженими, що виступає природним інструментом уповільнення темпів зростання виробництва і торгівлі в цій сфері. Окрім цього, промислове виробництво та особливо сфера послуг розвиваються протягом останніх десятиліть надзвичайно динамічно, а це призводить до того, що навіть попри фактичне зростання обсягів торгівлі сільськогосподарською сировиною та готовим харчовими продуктами темпи зростання обсягів зовнішньоторговельних операцій є нижчими за темпи зростання експортно-імпортних потоків промисловими товарами і послугами, що і зумовлює зміни у структурі міжнародної торгівлі;

— зміни у структурі зовнішньої торгівлі продукцією рослинництва, зокрема збільшення частки технічних культур у експорті країн, що розвиваються, у зв'язку зі зростанням попиту на них у виробників енергоресурсів у розвинених країнах.

Регуляторна політика в сфері АПК формується під впливом загальнодержавних цілей та завдань, визначених органами державного управління. Це зумовлює істотний вплив на неї ендегенних детермінант, неоднорідних за своєю природою та напрямом впливу. На регуляторну політику держави у сфері АПК одночасно впливають такі суб'єктивні чинники, як державна політика у сфері ЗЕД, стан економічного розвитку, інституційна модель держави, її соціальна система та рівень інноваційності економіки. З огляду на це, при дослідженні ендегенних чинників формування регуляторної політики АПК, пропонуємо класифікувати їх на економічні, соціальні, інституціональні та соціальні. Усі зазначені детермінанти взаємозв'язані, що вказує на доцільність їх аналізу не відокремлено одна від одної, а в комплексі. До об'єктивних чинників, які також прямо або опосередковано впливають на регуляторну політику, на нашу думку, варто зарахувати екологічні та соціально-політичні [5, с. 66].

Розвиток АПК перебуває у тісному взаємозв'язку з екологічною ситуацією у державі: з одного боку, конкурентоспроможність продукції АПК визначається її

екологічності, з іншого — діяльність у сфері сільськогосподарства справляє вплив на екологічну ситуацію в державі, що повинно враховуватися при розробці регуляторної політики.

До ендогенних об'єктивних чинників було віднесено також соціально-політичні детермінанти. Регуляторна політика у сфері АПК є елементом загальнодержавної регуляторної політики, тобто підпорядковується її цілям та завданням і має чітко виражену соціальну спрямованість, що пояснюється роллю сільського господарства у реалізації державою її функцій.

Регуляторна політика держави у сфері АПК формується на тих самих засадах і принципах, що і політика державного регулювання в цілому. Більше того, жодна з регуляторних норм у сфері АПК не може суперечити законодавству держави в інших сферах [2, с. 187].

Національні економічні детермінанти формування регуляторної політики у сфері АПК визначають вихідні умови та її цілі, а також ступінь її впливу на стан інших структурних елементів національного господарства. На наш погляд, до основних економічних детермінант регуляторної політики АПК належать: структура господарського комплексу держави, рівень розвитку галузей АПК, рівень експортної орієнтованості та експортний потенціал АПК, рівень імпоротної залежності, кон'юнктура внутрішнього ринку агропродукції, стан конкуренції на ринку тощо.

У сільському господарстві працює безліч малих приватних підприємств, яким на агропродовольчому ринку протистоять міжнародні корпорації, що мають можливість для більш ефективного виробництва сільськогосподарської продукції. У той самий час малі приватні підприємства вирішують проблему працевлаштування та життєзабезпечення значної кількості сільського населення, тому державна регуляторна політика повинна орієнтуватися не лише на підвищення ефективності використання ресурсів, але й на вирішення гострих соціальних проблем, до яких, безумовно, належить високий рівень безробіття в сільській місцевості.

Таким чином, економічні детермінанти формують підґрунтя для регуляторної діяльності держави, визначаючи вихідні умови, цілі та інструменти регуляторної політики держави.

Регуляторна політика держави у сфері АПК формується з урахуванням його місця у національному господарстві країни. Так, якщо країна аграрна, а її економіка значно залежить від надходжень від зовнішньої торгівлі агропродукцією, метою регуляторної політики буде підтримка та реалізація експортного потенціалу АПК. У протилежному випадку, якщо АПК країни слабкий, основною метою регуляторної політики держави буде його захист та підтримка.

Значний вплив на формування регуляторної політики у сфері АПК справляє соціальний чинник як чинник попиту на сільськогосподарську продукцію та продукти харчування, оскільки потреби людства у них задовольняються частіше залежно від платоспроможності населення, показники якої надзвичайно відрізняються за континентами, країнами, соціальними групами. У 60-ті рр. середньостатистичний житель країни, що розвивається, споживав 66 % від норми жителя розвиненої держави, у 70-ті рр. цей показник виріс до 69 %, в 80-ті — до 75 %, у середині 90-х — до 82% [9]. У 2000 р. середньодушове споживання в країнах, що розвиваються, становило 82,2% норми економічно розвинених країн, а в 2010 р. — 81,4 %. Якщо обсяги споживання продовольства в розвинених країнах за 40 років зросли в 1,1 рази, то в країнах, що розвиваються — в 1,4 рази. При цьому зростання показника забезпечувалося більшою мірою за рахунок держав Азії (1,4 рази) і меншою мірою — Південної і Центральної Америки (1,2 рази) та Африки (1,2 рази) [9].

Глобальний попит на продукцію АПК визначається такими чинниками:

- чисельність населення і демографічна структура споживачів;
- рівень доходів населення;
- рівень розвитку переробних галузей;
- альтернативне використання продовольчих товарів;
- структура і традиції харчування;
- можливості та види товарозаміщення;
- ставлення споживачів до продукції, виробленої за новими технологіями.

Розглядаючи регуляторну політику у сфері зовнішньої торгівлі продукцією АПК, необхідно зазначити, що саме економічні детермінанти визначають її формат: протекціонізм чи фритрейдерство. Вибір інструментів державного регулювання, більшою мірою притаманних тій чи іншій політиці регулювання експортно-імпорتنних операцій, визначається державою саме з урахуванням економічної ситуації в країні. За потреби стимулювання експорту продукції АПК, держава використовуватиме важелі, спрямовані на підтримку експортерів чи сприяння підвищенню якості продукції. Для гальмування припливу на ринок зарубіжних товарів, держава застосовуватиме обмежувальні заходи, технічні бар'єри тощо [10, с. 56].

Підтримка на державному рівні технічного розвитку та впровадження інновацій сприяє збільшенню виробництва продукції, зростанню продуктивності праці модернізації галузі, підвищенню доданої вартості продукції, розширенню ринків збуту та покращенню конкурентоспроможності виробленої продукції на них. Зневага до них тверджені загрожує відставанням від провідних країн за рівнем розвитку техніки і технологій. За цих умов аграрний сектор буде вимушений або імпортувати закордонні технології, або використовувати застарілі методи ведення господарства, що несе за собою додаткові витрати та зниження конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Значний вплив на формування регуляторної політики АПК справляють правові детермінанти. Вони формуються під впливом правової системи держави та визначають порядок розробки та реалізації регуляторної політики, умови прийняття та використання регуляторних актів, відповідальність за їх недотримання.

Правова система держави — це комплекс взаємозалежних і узгоджених юридичних засобів, призначених для регулювання суспільних відносин, а також юридичних явищ, що виникають унаслідок такого регулювання. До основних елементів правової системи держави, що впливають на формування регуляторної політики держави, належать: суб'єкти права, правові норми та принципи, правові відносини, правова свідомість та правова культура. Правові детермінанти визначають коло суб'єктів, на регулювання діяльності яких поширюються норми регуляторної політики та перелік видів та форм нормативно-правових актів, які можуть прийматися для регулювання економічних відносин у сфері АПК. Правовими детермінантами визначається також ставлення суб'єктів господарської діяльності у сфері АПК до вимог регуляторної політики: дієвість правової системи, ступінь корумпованості правовідносин, ставлення у суспільстві до правових норм та рівень їх дотримання суттєво впливають на ефективність регуляторної політики.

Серед ендогенних детермінант формування регуляторної політики можна виділити інституціональний устрій держави. Як уже зазначалося, саме на органи державного управління покладено розробку та впровадження регуляторної політики. А відтак, її ефективність залежить від координованості цілей та дій усіх інституцій, причетних до регулювання АПК.

З огляду на складну внутрішню структуру АПК та його значення для господарства країни, регулювання господарських відносин у цій сфері здійснює значна

кількість інституцій різних сфер та рівнів. Регулювання економічних відносин у сфері АПК щільно переплітається з діями, спрямованими на досягнення економічних цілей, вирішення соціальних проблем, реалізацією пріоритетів ЗЕД тощо.

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз довів, що регуляторна політика держави у сфері АПК формується під впливом низки чинників економічного, правового, інституціонального, екологічного та соціально-політичного характеру. При цьому всі зазначені детермінанти тісно взаємодіють між собою, доповнюють один одного та в комплексі визначають напрями, умови реалізації та кінцевий результат регулювання розвитку АПК. Підґрунтям регуляторної політики у сфері АПК виступають економічні детермінанти, якими визначаються її вихідні умови, цілі та зміст. Економічні цілі, зважаючи на комплексність та багатofункціональність АПК, корегуються з урахуванням екологічних та соціальних детермінант, а також узгоджуються із завданнями загальнодержавного управління. При цьому правові детермінанти визначають межі регулювання, а також інструменти, використання яких дозволить реалізувати цілі регуляторної політики. Інституціональні детермінанти, на відміну від правових, визначають суб'єктивну складову регуляторної політики, тобто вказують на можливість тих чи інших органів державного управління формувати регуляторне поле для функціонування АПК. Усі елементи регуляторної політики держави перебувають під впливом політичних детермінант, оскільки саме останні визначають напрями розвитку держави у цілому.

Між екзогенними та ендогенними детермінантами регуляторної політики в сфері АПК існують двосторонні зв'язки. Ендогенні чинники регуляторної політики в сфері АПК формуються під впливом об'єктивних внутрішніх чинників та чинників зовнішнього середовища: рівень розвитку АПК країни, наприклад, значною мірою залежить від природно-кліматичних умов, інструменти регуляторної політики визначаються наднаціональними нормами, екологічні детермінанти регуляторної політики тісно пов'язані з проблемами забезпечення міжнародної конкурентоспроможності агропродовольчої продукції. Такі зовнішні детермінанти, як формат конкуренції на світових ринках, рівень інноваційності світового господарства чи ступінь наднаціонального регулювання АПК формуються під впливом дій країн-учасниць міжнародних торговельних відносин. На наш погляд, саме необхідність взаємоузгодження їх інтересів у процесі взаємної торгівлі зумовлює підвищення рівня впливу на розвиток та регулювання АПК екзогенних чинників.

Отже, регуляторна політика держави в сфері АПК формується під впливом значної кількості чинників, які перебувають у тісному взаємозв'язку та визначають характер та ступінь впливу один одного на об'єкт регулювання. Сьогодні не існує чітких меж між екзогенними та ендогенними детермінантами регуляторної політики, оскільки в умовах глобалізації світового господарства можливості держави у сфері регулювання національної економіки чи окремих її сфер часто обмежені нормами та правилами наднаціональних регуляторних систем. Останні, у свою чергу, формуються з метою досягнення компромісу в питаннях регуляторної політики між державами-учасницями міжнародних торговельних відносин.

## Література:

1. Бураковський І. Оцінка потреб України у галузі сприяння міжнародній торгівлі: Вплив торговельної політики на людський розвиток / І. Бураковський, В. Мовчан. — К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2011. — 128 с.

2. Мазараки А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А.А. Мазараки, Т.М. Мельник. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 470 с.

3. Викалки і шляхи агропродовольчого розвитку: монографія / За ред. Б.Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. — К., 2009. — С. 157.

4. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія: економічна нобелологія / М.В. Довбенко — К.: Академія, 2005. — С. 28—50.

5. Головачова О.С. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі продукцією АПК / О.С. Головачова // Економіка та держава. — 2013. — № 1. — С. 64—67.

6. Мельник Т.М. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // Економіка України. — 2016. — № 4. — С. 29—44.

7. Осташко Т.О. Вплив ЗВТ з ЄС на провідні експортоорієнтовані галузі економіки України / Т.О. Осташко, В.О. Точилін // Національне господарство України: теорія та практика управління. — 2011. — С. 28—52.

8. UNCTAD [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

9. World investment report 2015: Global Value Chains: Investment and Trade for Development // United Nations Conference on Trade and Development. — 2015. — 236 p.

10. Rodrik D. Trading in illusions / D. Rodrik // Foreign Policy. — 2001. — № 123. — P. 54—63.

11. Stiglitz J.E. Globalization and Its Discontents / J.E. Stiglitz. — WW Norton and Company. — 2002. — 282 p.

## References:

1. Burakovskii, I. and Movchan, V. (2011), Otsinka potreb Ukrainy v haluzi spryiania mizhnarodnii torhivli: vplyv torhovelnoi polityky na liudskiy rozvytok [Assessment of needs of Ukraine in the area of contribution to international trade: influence of commercial policy on human development], Analitychno-doradchyi tsentr Blakytnoii strichky, Kyiv, Ukraine.

2. Mazaraki, A.A. and Melnyk, T.M. (2010), Rehuliatorna polityka u sferi zovnishn'oi torhivli [Regulatory policy in foreign trade], Kyiv national university of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.

3. Paskhaver, B.Y. Shubravskaya, O.V. and Moldavani-nov, L.V. (2009). Vykylyky i shliakhy ahroprodovolchoho rozvytku [Challenges and ways of agricultural-food development], NAN Ukrainy, In-t ekon. i prohnozuv, Kyiv, Ukraine.

4. Dovbenko, M.V. (2005), Suchasna ekonomichna teoriia: ekonomichna nobelohiia [Modern economic theory: economic nobelleology], Akademiya, Kyiv, Ukraine.

5. Golovachova, O.S. (2013), "Trends in the development of foreign trade in agricultural products", Ekonomika ta derzhava, vol. 1, pp. 64—67.

6. Melnyk, T.M. and Pugachevska, K.S. (2016), "Import dependence of Ukrainian economy and priorities of selective import substitution", Ekonomika Ukrainy, vol. 4, pp. 29—44.

7. Ostashko, T.O. and Tochulin, V.O. (2011), "The impact of the FTA with the EU on the leading export-oriented industries of Ukraine", Natsional'ne hospodarstvo Ukrainy: teoriia ta praktyka upravlinnia, pp. 28—52.

8. The official site of UNCTAD (2017), "Statistics: international trade", available at: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.asp> (Accessed 10 September 2017).

9. UNCTAD (2015), World investment report 2015: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, Switzerland.

10. Rodrik, D. (2001), "Trading in illusions", Foreign Policy, vol. 123, pp. 54—63.

11. Stiglitz, J.E. (2002), Globalization and Its Discontents, WW Norton and Company, New York, USA.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2017 р.

*Р. Г. Сніщенко,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і фінансів*

*Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, м. Кременчук, Україна*

## ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЯК РЕГУЛЯТОРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ

*R. Snishchenko,*

*candidate of economic sciences, associate Professor of the Department of Accounting and Finance,*

*Kremenchug Mykhailo Ostrohradsky National University, Kremenchug, Ukraine*

### THE MAIN ASPECTS OF ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE AS A REGULATOR OF THE FINANCIAL MARKET

*Метою статті є визначення особливостей забезпечення фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку. Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку при їх функціонуванні в умовах впливу дестабілізуючих факторів. Предметом дослідження виступає методологічний апарат фінансової безпеки учасників фінансового ринку. Визначені основні чинники геополітичного впливу на фінансову безпеку держави як регулятора фінансового ринку. Розглянуті зовнішні глобальні впливи на фінансову безпеку держави, побудована та проаналізована багатофакторна регресійна модель залежності фінансової безпеки держави від дестабілізуючих чинників.*

*The purpose of the article is to determine the features of ensuring the financial security of the state as a regulator of the financial market. The object of the study is the process of ensuring the financial safety of financial market participants in their operation under the influence of destabilizing factors. The subject of the research is the methodological apparatus of financial security of financial market participants. The main factors of geopolitical influence on the financial security of the state as a regulator of the financial market are determined. Considered external global influences on financial security of the state, a multi-factor regression model based on the financial security of the state against destabilizing factors is constructed and analyzed.*

*Ключові слова: безпека фінансова, модель, регулятор фінансового ринку, оцінка, учасник фінансового ринку.*  
*Key words: financial security, model, financial market regulator, estimation, financial market participant.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Світова економічна криза та загострення внутрішньополітичної ситуації в Україні поставили під реальну загрозу вітчизняну економіку. Це викликає нагальну необхідність захисту національної фінансової системи підвищення її стійкості до проявів небезпеки та загроз різного походження і характеру, відновлення позицій держави як регулятора фінансового ринку.

Забезпечення належного рівня безпеки фінансового ринку залежить від рівня захищеності основних його учасників — держави, органів місцевого самоврядування, підприємств, домогосподарств.

#### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ

Метою статті є визначення методологічних проблем та особливостей забезпечення фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку при їх функціонуванні в умовах впливу дестабілізуючих факторів.

Предметом дослідження виступає методологічний апарат фінансової безпеки учасників фінансового ринку.

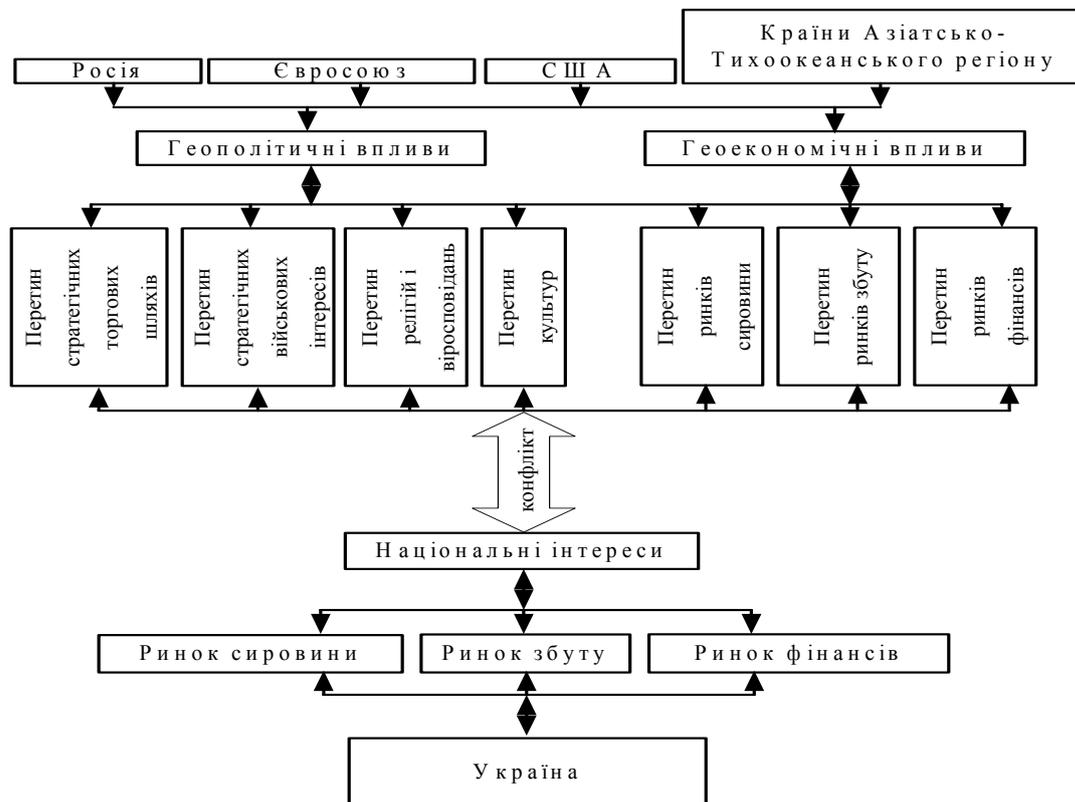


Рис. 1. Глобальні впливи на безпеку фінансового ринку України

Джерело: власна розробка.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Процес забезпечення фінансової безпеки країни та її фінансовий ринок розглядаються у працях багатьох вітчизняних вчених: О.І. Барановського, М. М. Єрмошенка, А.І. Сухорукова, В.Т. Шлемка, І.Ф. Бенька, С.М. Еша, М.І. Савлука, Н.М. Внукової, С.М. Калини, О.Ю. Смолянської та ін.

Не зважаючи на створений фундамент досліджень в цій області, на наш погляд, у науковій літературі не достатньо висвітлені питання забезпечення фінансової безпеки держави в сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів на фоні політичної і економічної кризи. Це зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку.

### ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНОЇ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

У вітчизняній практиці питанням фінансової безпеки держави приділяється достатньо уваги. Проте більшість науковців розглядають впливи зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів на фінансову безпеку без виявлення джерел і причин їх виникнення, не звертаючи уваги на наявність зворотнього зв'язку між регуляторною діяльністю держави на фінансовому ринку і реакцією конкурентного середовища. Фінансова безпека держави як регулятора фінансового ринку розглянута лише у загальному вигляді, без уточнень і конкретизації. З огляду на це, проблематика забезпечення фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку є актуальною.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансова безпека держави є багатоаспектним динамічним явищем, на яке впливають не тільки внутрішні, а й зовнішні фактори. Вплив внутрішніх факторів на фінансову безпеку держави як регулятора фінансового ринку детально розглянута автором у [1]. У цьому будуть досліджені розглянуті зовнішні глобальні впливи на фінансову безпеку держави і побудована багато-

Таблиця 1. Узагальнений річний індекс інвестиційної та інноваційної привабливості вітчизняного фінансового ринку

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
$I_p$	1,31	1,40	1,04	1,27	0,95

Джерело: розраховано автором на основі [6; 8].

факторна регресійна модель залежності фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку від дестабілізуючих чинників.

Серед глобальних геополітичних та геоекономічних гравців найбільший вплив на український фінансовий ринок справляють Росія, Євросоюз, Сполучені Штати Америки та ряд країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Серед них: Китай, Республіка Корея, Індія (рис. 1).

Геополітичне положення України обумовлює перетин культур, релігій і віросповідань, який значно впливає на економічний розвиток держави.

Основними чинниками такого геополітичного впливу вчені [1—3 та ін.] визначають:

1. Територіально-етнічні чинники, зумовлені історично складеними національними особливостями українських регіонів, які умовно можна поділити на:

— західний регіон, що включає області України, раніше історично схильні до впливу Польщі, Угорщини, Румунії та інших країн Європи, що, безумовно, внесло свої особливості до психології жителів західних областей і сформувало особливо стійку етнічну групу, яка кардинально відрізняється від інших регіональних етнічних груп України. Західний регіон пов'язаний не лише культурно, але й генетично з прикордонними районами сусідніх країн;

— південно-східний регіон включає південні і східні області України. Цей регіон бурхливо індустріально розвивався як у період інтенсивного розвитку капіталізму в Росії в XIX — початку XX ст., так і в період перших п'ятирічок і подальшого будівництва радянської держави. Через особливості розвитку індустріального

**Таблиця 2. Індекс інвестиційної та інноваційної безпеки вітчизняного фінансового ринку**

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
$I_{pn}$	0,82	0,84	0,89	0,95	0,87

Джерело: розраховано автором на основі [6; 8].

**Таблиця 3. Значення індексу гео економічної безпеки фінансового ринку України**

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
$I_{Gb}$	0,84	0,82	0,80	0,74	0,74

Джерело: розраховано автором на основі [6; 7].

виробництва в цих регіонах склалися специфічні суспільні стосунки між людьми. Вони характеризуються високим ступенем інтернаціоналізму і високим рівнем колективізму. Індустріалізація цих районів України нерозривно пов'язана з їхнім заселенням інженерно-технічним персоналом і кваліфікованими робітниками з Росії. Унаслідок цей регіон через історичні умови й культуру більше тяжіє до Росії, разом з тим, велика частка населення ідентифікує себе українцями;

— як окремий регіон необхідно виділити тимчасово окупований Крим, де переплелися десятки етносів, історичне коріння яких іде глибоко в історію не лише України і Росії, але й становлення цивілізації. У Криму проживає понад 100 народів і народностей. Саме в боротьбі за Крим Росія перетворилася на імперію [2].

Територією України проходять так звані "розломи" між західнохристиянським, східнохристиянським та ісламським цивілізаційними угрупованнями [3], що робить нашу державу центром перетину ідеологічних і релігійних інтересів.

2. Географічні чинники, зумовлені перебуванням України в системі країн Євразійського континенту. Україна розташована на геополітичній осі цього континенту, яка з'єднує європейську і азійську системи. Також Україна входить у так званий євразійський діаметр (Португалія (або Ірландія) — Франція — Німеччина — Польща — Україна — Росія — Китай — Бірма — Таїланд — Малайзія — Сінгапур. Вона розміщена в центральній частині глобального поясу найвищого політичного та соціально-економічного розвитку.

За даними наукових джерел [2; 3 та ін.] у світовому масштабі на високорозвинені країни північної півкулі припадає 750 млн населення (приблизно 15% світу), виробництва ВВП — 16,3 трлн дол. (78,8%). Вплив розміщення в цій зоні підсилюється тим, що Україна перебуває в зоні інтересів трьох найбільш потужних центрів сили — США, Західної Європи (які на даний час представляють все більш окреслену євроатлантичну спільноту) та Росії [2; 3].

3. Гео економічні чинники, зумовлені середнім положенням України між європейською (євроатлантичною) зоною інтеграції та Росією, що відображається у ставленні до таких організацій як ЄС, СНД, НАТО, Ташкентський пакт тощо. Україна виконує функції комунікаційної ланки між розвинутим європейським регіоном і багатими на ресурси регіонами Близького і Середнього Сходу, Кавказу і Середньої Азії (на позицію в останньому регіоні великий вплив має зростаючий китайський центр сили). Комунікаційне значення України визначається також перебуванням її території як на головній осі Євразії, так і на євразійському діаметрі [2, 3].

Події Майдану 2013—2014 року, анексія АРК з боку Російської Федерації, військові дії на території Луганської і Донецької областей та проведення антитерористичної операції на території України значно погіршує інвестиційну привабливість вітчизняного фінансового ринку.

Україна є досить неоднорідною країною як з точки зору географічних умов, так і в плані соціально-економічного розвитку. Така географічна та соціально-економічна різноманітність свідчить про значний потенціал

регіонів, оскільки дозволяє запропонувати різноманітні "пакети" інвестиційних умов, якими може скористатись широке коло потенційних інвесторів, адже кожний інвестор орієнтується на цілком конкретні характеристики територій, які для нього є визначальними [5]. Наразі приділяється достатньо уваги залученню інвестицій як на державному, так і регіональному рівнях, розроблюється та вдосконалюється відповідне методичне та методологічне забезпечення цього процесу.

Зважаючи на вищезазначене, вважаємо за доцільне до складу основних показників фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку, вже розглянутих у [4], додати показники інвестиційної та інноваційної безпеки, індекс гео економічної безпеки.

Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України щорічно складається рейтинг інвестиційної та інноваційної привабливості регіонів [5].

Спираючись на методику [6] та на дані, отримані у [5], визначений інтегральний індекс інвестиційної та інноваційної привабливості вітчизняного фінансового ринку за формулою:

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^k G_{h_s}, G_{s_s}}{k} \quad (1),$$

де  $G_{h_s}, G_{s_s}$  — показники "жорстких" та "м'яких" факторів інвестиційної та інноваційної привабливості  $i$ -ї області (регіону);

$k$  — кількість досліджених регіонів.

Результати розрахунків наведені в таблиці 1.

Індекс інвестиційної та інноваційної безпеки вітчизняного фінансового ринку відповідає нормованим значенням показників  $I_p$  і розрахований за формулою:

$$I_{pn} = \frac{I_p}{I_{p \max}} \quad (2)$$

де  $I_{p \max}$  — максимальне значення показника  $I_p$  за розрахунковий період.

Дані розрахунків представлені в таблиці 2.

Індекс гео економічної безпеки фінансового ринку України розраховується за формулою:

$$I_{Gb} = \left( 1 - \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{n} \right) \quad (3),$$

$R_i$  — показник ризику (загрози);

$n$  — кількість показників гео економічних ризиків (загроз).

Таблиця 4. Значення показника безпеки, що враховує індекс інфляції

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
$I_{pn}$	0,91	0,95	0,99	0,99	0,75
$I_{bb}$	0,32	0,33	0,33	0,28	0
$I_{db}$	94,0	98,2	96,4	95,7	95,4
$I_m$	54,6	52,6	54,9	49,2	42,0

Джерело: розраховано автором на основі [6; 8].

Таблиця 5. Значення показника фінансової безпеки, що враховує вартість кредитів

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
$I_{kb}$	0,89	0,87	0,84	0,89	0,84
$I_{rb}$	1	0,92	0,71	0,59	0,22

Джерело: розраховано автором на основі [6; 8].

Таблиця 6. Початкові дані дослідження фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку

Період	$I_b$	$I_{ib}$	$I_{bb}$	$I_{db}$	$I_{kb}$	$I_{rb}$	$I_{pn}$	$I_{Gb}$	$I_m$
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
2012	0,92	0,91	0,32	0,94	0,89	1	0,82	0,84	0,55
2013	0,90	0,95	0,33	0,98	0,87	0,92	0,84	0,82	0,53
2012	0,73	0,99	0,33	0,96	0,84	0,71	0,89	0,8	0,55
2013	0,48	0,99	0,28	0,96	0,89	0,59	0,95	0,74	0,49
2014	0,36	0,75	0	0,95	0,84	0,22	0,87	0,74	0,42

Джерело: розраховано автором.

Для розрахунку індекса гео економічної безпеки фінансового ринку України використані дані звітів Allianz-Risk-Barometer міжнародної компанії рейтингування та страхування ризиків Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), що обслуговує клієнтів понад 160 країн [7]. Звіти Allianz-Risk-Barometer складені на основі експертної оцінки ризику, наданої провідними фахівцями і консультантами з безпеки міжнародних індустріальних корпорацій та страховиків з понад 40 країн світу.

Згідно з [7] у 2014—2016рр. основними гео економічними загрозами для України є: ризик політичного/соціального перевороту, війни (Political/social upheaval, war — 65%); крадіжка, шахрайство і корупція (Theft, fraud and corruption — 39%); ризик пожеж та вибухів (Fire/explosion — 35%); тероризм (Terrorism — 27%) та зниження ділової активності та перебої в поставках (Business interruption and supply chain — 23%).

Сама поява та збільшення показників загроз бізнесу, пов'язаних з військовими і терористичними діями є реакцією фінансового ринку України на події останніх двох

років. Високі значення показників роблять ці загрози суттєвими і вимагають врахування при проведенні оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку.

Потрібно відмітити, що загрози бізнесу, пов'язані з крадіжкою, шахрайством і корупцією та зниженням ділової активності найбільш актуальні для країн ЄС та колишнього США уже декілька останніх років.

Дані розрахунків індексу гео економічної безпеки фінансового ринку України представлені в таблиці 3.

Наведені дані свідчать, що індекс гео економічної безпеки фінансового ринку України має тенденцію до зниження.

Для розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки держави аналогічно попереднім розрахункам визначені показник безпеки, що враховують індекс інфляції  $I_{pn}$ , державний борг  $I_{bb}$  та дефіцит державного бюджету  $I_{db}$  і монетизацію економіки  $I_m$  (табл. 4).

При проведенні дослідження автором за методикою [6] розрахований показник вартості кредитів  $I_{kb}$  та по-

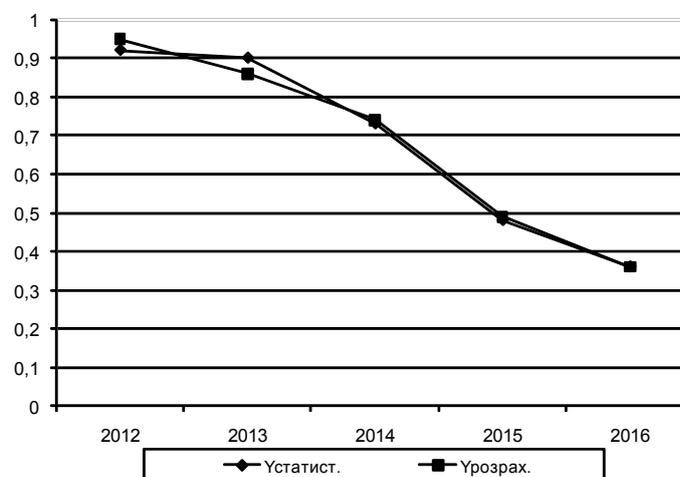


Рис. 2. Графік фактичних та вирівняних за моделлю значень результативної ознаки

Джерело: власні розрахунки.

казник фінансової безпеки  $I_{rb}$ , що враховує міжнародні резерви (табл. 5).

Розрахункові дані дають можливість побудови багатofакторної регресійної моделі залежності фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку від дестабілізуючих чинників:

$$Y = a_0 + a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + a_3 * X_3 + a_4 * X_4 + a_5 * X_5 + a_6 * X_6 + a_7 * X_7 + a_8 * X_8 \quad (4),$$

де  $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7$  — параметри моделі;  $Y$  — індекс фінансової безпеки держави  $I_b$  як регулятора фінансового ринку (залежна змінна);  $X_1$  — показник безпеки  $I_{ib}$ , що враховує індекс інфляції;  $X_2$  — показник безпеки  $I_{bb}$ , що враховує державний борг;  $X_3$  — показник фінансової безпеки, що враховує дефіцит державного бюджету  $I_{db}$ ;  $X_4$  — показник фінансової безпеки, що враховує вартість кредитів  $I_{kb}$ ;  $X_5$  — показник фінансової безпеки, що враховує міжнародні резерви  $I_{rb}$ ;  $X_6$  — індекс інвестиційної та інноваційної безпеки вітчизняного фінансового ринку  $I_{pn}$ ;  $X_7$  — індекс геоекономічної безпеки фінансового ринку України  $I_{Gb}$ ;  $X_8$  — показник монетизації економіки  $I_{mb}$ .

Початкові дані для дослідження фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку за 2012 — 2016 рр. наведено у табл. 6.

За результатами кореляційно-регресійного аналізу отримане рівняння множинної регресії:

$$Y = -2,484 + 0,135X_1 + 0,264X_5 + 3,623X_7 \quad (5).$$

Графік фактичних та розрахункових значень показника фінансової безпеки держави як регулятора фінансового ринку за отриманою моделлю представлений на рисунку 2.

Точність моделі перевірена за середньою відносною похибкою апроксимації і складає 2%.

## ВИСНОВКИ

Зважаючи на вищезазначене, можна стверджувати, що в умовах нестабільності сучасної економіки України та внутрішнього національного конфлікту найбільш впливовими факторами на фінансову безпеку держави, як регулятора фінансового ринку є геополітичні впливи, інфляція і обсяг міжнародних резервів. Системний характер зазначених чинників потребує комплексного підходу до забезпечення фінансової стабільності шляхом розвитку фінансового ринку, реабілітації спроможності до кредитування банківської системи, проведення виваженої грошово-кредитної політики, стабілізації інфляції та забезпечення передбачуваного валютного курсу. Для зміцнення позиції держави як регулятора фінансового ринку необхідне проведення активної фінансової політики, спрямованої на посилення внутрішнього грошового попиту, послаблення зовнішнього боргового навантаження, стабілізацію темпів інфляції і передбачуваність обмінного курсу. Збереження макрофінансової стабільності вимагає реалізації комплексу стимулюючих важелів. Це дозволить досягти необхідного поєднання зусиль держави і механізмів самоорганізації фінансового ринку.

### Література:

1. Дорошко М.С., Шпакова Н.В. Геополітичне середовище та геополітична орієнтація країн СНД: навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 204 с.
2. Зажигаєв Б.В. Вплив геополітичних тенденцій на становлення української державності [Електронний ресурс] / Б.В. Зажигаєв. — Режим доступу: <http://www.kyumu.edu.ua/zazhigaev.htm>
3. Черник П. Загальні риси геополітичного положення України // Незалежний культурологічний часо-

пис "І" / П. Черник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n39texts/39-zmist.htm>

4. Фінансова безпека учасників фінансового ринку: монографія / Р.Г. Сніщенко. — Кременчук: вид. ПП Щербатих О.В., 2015. — 372 с.

5. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Київський міжнародний інститут соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>

6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України за редакцією академіка НАН України С.І. Пирожкова. — К., НІПМБ, 2003. — 42 с.

7. Business Security & Surveillance / Dropcam [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.dropcam.com/small-business-security>

8. Статистична інформація. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Барановський В. М. Проблеми фінансової безпеки в умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір / В. М. Барановський // Вісник Національного банку України. — 10/2003. — № 10. — С.18—20.

10. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов. — Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. — 295 с.

11. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. — К.: КНТЕУ, 2001. — 309 с.

### References:

1. Doroshko, M. S. (2013), Heopolitychne seredovyshe ta heopolitychna oriyentatsiya krayin SND [Geopolitical environment and geopolitical orientation of the CIS countries] Kyiv, Ukraine.
2. Zazhyhayev, B. V. "Influence of geopolitical tendencies on the formation of Ukrainian statehood" [Online], available at: <http://www.kyumu.edu.ua/zazhigaev.htm>
3. Chernyk, P. "General features of the geopolitical position of Ukraine" Nezalezhnyy kul'turolohichnyy chasopys "I" [Online], available at: <http://www.ji.lviv.ua/n39texts/39-zmist.htm>
4. Snishchenko, R. G. (2015), Finansova bezpeka uchastnykiv finansovoho rynku. Monohrafiya [Financial safety of participants in the financial market. Monograph]. Kremenchuk, Ukraine.
5. "The investment attractiveness of the regions", Kyivskyy mizhnarodnyy instytut, [Online], available at: <http://www.ukrproject.gov.ua>
6. Pyrozokov, S. I. (2003), Metodychni rekomendatsiyi shchodo otsinky rivnyia ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny [Methodological recommendations for assessing the level of economic security of Ukraine], Kyiv, Ukraine.
7. Business Security & Surveillance (2016) / Dropcam [Online], available at: <https://www.dropcam.com/small-business-security>
8. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2016), "Statistical information", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Baranovsky, V. M. (2003), Problemy finansovoyi bezpeky v umovakh intehratsiyi Ukrayiny u svitovyy finansovyy prostir [Problems of Financial Security in the Context of Ukraine's Integration into the World Financial Space], Kyiv, Ukraine.
10. Yepifanov, A. O. (2009), Finansova bezpeka pidpryyemstv i bankiv'skykh ustanov: Monohrafiya [Financial security of enterprises and banking institutions: Monograph] Sumy, Ukraine.
11. Yermoshenko, M. M. (2009), Finansova bezpeka derzhavy: natsional'ni interesy, real'ni zahrozy, stratehiya zabezpechennya [Financial security of the state: national interests, real threats, strategy of providing], Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2017 р.

УДК 330.1

Г. А. Отливанская,  
к. э. н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия и корпоративного управления,  
Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ КРАУДФАНДИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

G. Otlyvanska,  
PHD in economics, associate professor, department of enterprise economy  
and corporate management of A. S. Popova Odessa National Academy of Telecommunications

### THEORETICAL ASPECTS OF CROWDFUNDING AS APPLIED TO AN ENTERPRISE

*Статья сфокусирована на теоретических аспектах применения краудфандинга в деятельности предприятия. Сформулированы цель и задачи участия предприятия в краудфандинговой сделке. Рассмотрены состав участников краудфандинговой сделки, роль и экономический интерес каждого участника, исходя из существующих организационно-экономических связей между ними. Выделены ключевые позиции участия предприятия как основателя проекта по этапам процесса реализации краудфандинговой сделки. Определены исходные положения и финансово-экономические показатели по обоснованию применения краудфандинга как источника финансирования деятельности, а именно: размер капитала, привлекаемый предприятием при помощи краудфандинговой сделки, выплаты предприятия по организации краудфандинговой сделки, расходы предприятия на выполнение обязательств по краудфандинговой сделке перед донорами и инвесторами, минимально-допустимый размер вклада субъектов, объем и вид возмещения по вариантам вкладов для привлечения средств.*

*The article is focused on the theoretical aspects of the application of crowdfunding in economic activities of an enterprise. The goal and tasks of an enterprise's participation in a crowdfunding deal are formulated. The composition of the participants in the crowdfunding deal, the role and the economic interest of each participant based on the existing organizational, and the economic relations between them are considered. The key points of the enterprise's participation as a founder project are identified by the stages of a crowdfunding deal's process.*

*Initial issues and financial indicators are determined to justify an application of crowdfunding as a financial source of enterprise's activities. There is a necessary amount of crowdfunding capital, a company's payment for a crowdfunding deal's organization, a company's costs by crowdfunding obligations to donors and investors, the minimum allowable amount of donations or investments, and a size and type of compensation per donor or investor to raise funds.*

*Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая сделка, участники сделки, процесс сделки, финансово-экономические показатели.*

*Key words: crowdfunding, crowdfunding deal, crowdfunding participants, crowdfunding process, financial and economic indicators.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Одним из современных инструментов привлечения финансирования деятельности, который уже приобрел значительную популярность за рубежом, является краудфандинг. В мировой практике краудфандинг известен как открытый и не дорогой инструмент, позволяющий обеспечить финансирование проектов различного рода. Краудфандинговые проекты преследуют цели от сбора средств на учебу и лечение, выпуск диска или фильма до решения различных общественно значимых социальных задач и инновационных решений предприятий.

Учитывая возрастающую роль социальной ответственности бизнеса, можно говорить о том, что краудфандинг, предполагающий коллективное участие в реализации различных проектов и их открытое обсуждение широким кругом лиц, обладает значительным потенциалом как инструмент привлечения финансирования на развитие деятельности предприятия.

Особенно актуальным является применения краудфандинга для развития деятельности украинских пред-

приятий, функционирующих в условиях дефицита и дороговизны внешних источников финансирования.

#### АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Внимание к изучению краудфандинга возрастает как в отечественной, так и зарубежной научной литературе. Основная часть публикаций, с которыми мы ознакомились, посвящена анализу данных о распространении краудфандинга в мировой и отечественной практике. В теоретическом контексте, в основном рассматриваются виды краудфандинга, модели финансирования краудфандинговых сделок, преимущества и недостатки его применения [1—5]. При этом остаются недостаточно исследованными общетеоретические вопросы, раскрывающие организационные и экономические вопросы применения краудфандинга на предприятии.

#### ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Цель статьи заключается в обосновании теоретических аспектов применения краудфандинга на предприя-

тии как внешнего источника финансирования его деятельности.

## ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Краудфандинг представляет собой способ привлечения капитала небольшими размерами от значительного круга лиц с целью финансирования нового проекта, используя специальные краудфандинговые платформы, соединяющие потенциальных инвесторов и субъектов, нуждающихся в финансировании [6—8].

По экономическому содержанию краудфандинг является внешним источником привлечения капитала, так как средства на реализацию проекта аккумулируются его инициатором при помощи внешних агентов. В зависимости от вида краудфандинга, он может выступать и как заемный, и как привлеченный ресурс. Его отличительной характеристикой, по сравнению с другими внешними источниками привлечения финансовых ресурсов, является ведущая роль интернета, обеспечивающего возможность реализации сделки через краудфандинговую платформу.

Получение внешних финансовых ресурсов предусматривает финансовое вознаграждение либо обязательство, получаемое субъектами, финансирующими проект. Характерной особенностью краудфандинга в данном контексте является существование различных видов вознаграждения, таких как: моральное, материальное и финансовое, что способно значительно расширить круг потенциальных инвесторов.

Перечисленные особенности обуславливают целесообразность уточнения положений, раскрывающих организационные и экономические вопросы применения краудфандинга как внешнего источника финансирования деятельности предприятия, опираясь на ранее проведенные исследования сущности и состояния развития краудфандинга в мире [1—10], теорию экономической науки.

Привлечение финансовых ресурсов с использованием краудфандинга предусматривает заключение сделки, в которой принимает участие несколько субъектов. Поэтому, прежде всего, рассмотрим состав участников краудфандинга. Участников краудфандинговой сделки, по степени вовлеченности в ее реализацию, можно разделить на прямых и косвенных.

Прямыми участниками краудфандинговой сделки являются: инициатор сделки — основатель проекта, требующего финансирования; краудфандинговая платформа; субъекты, финансирующие проект.

Косвенными участниками являются субъекты экономических отношений, оказывающие услуги ее прямым участникам. Например, это могут быть услуги, связанные с разработкой плана финансирования сделки или изучением целевой аудитории для реализации проекта. Существуют посредники, помогающие размещать проекты на популярных краудфандинговых платформах, тем участникам, которые не соответствуют предъявляемым к ним требованиям, либо посредники по выводу собранных средств из одной страны в другую с конвертацией валют. Наличие косвенных участников не является обязательным, если основатель проекта обладает всеми необходимыми навыками и ресурсами для организации и реализации сделки. Кроме того, дополнительные услуги могут предоставлять сами краудфандинговые платформы, что избавляет от необходимости прибегать к услугам посредников.

Инициатором проекта, требующего финансирования, может выступать, как юридическое, так и физическое лицо. После прохождения процедуры регистрации на краудфандинговой платформе данный субъект становится участником краудфандинговой сделки и выступает как ее основатель (owner or founder).

Краудфандинговая платформа — Интернет-ресурс, имеющий доменное имя, предназначенный для разме-

щения информации, а также информационного, организационного и правового общения, в том числе, для получения информации о проектах и предоставляемом вознаграждении [6; 10].

Субъекты, финансирующие проект (funder) — зарегистрированные пользователи краудфандинговой платформы, которые вносят финансовые средства на реализацию выбранного ими проекта. В зависимости от мотивации к финансированию и формы вознаграждения выделяют несколько видов таких участников — донор (benefactor) для краудфандинга основанного на дарении, инвестор (investor) для сделок краудинвестинга [9], спонсор проекта (backer) для краудфандинга основанного на вознаграждении, кредитор (lender) для краудфандинга основанного на кредитовании.

Деятельность предприятия по привлечению финансирования через краудфандинг необходимо рассматривать с точки зрения совместного использования возможностей краудфандинга и особенностей операционной деятельности предприятия, которые связаны со спецификой создаваемого им продукта. Необходимо отметить, формы организации краудфандинговой сделки будут отличаться для крупных и мелких предприятий. Например, если малый бизнес может самостоятельно принимать участие в краудфандинговой сделке, то для крупных предприятий наиболее целесообразно отдавать для проектов, финансируемых за счет краудфандинговой сделки, самостоятельные малые инновационные фирмы. Находясь в собственности крупного предприятия, такие бизнес единицы смогут получить необходимую организационную и ресурсную поддержку, и в тоже время, могут самостоятельно выступать как основатели проекта на платформе, обладая более мобильной и прозрачной структурой.

Наряду с формой организации краудфандинговой сделки важным подготовительным этапом является выбор модели ее реализации. Основными видами краудфандинга являются [6, 8—9]: краудфандинг, основанный на безвозмездном дарении (Donationbased crowdfunding); краудфандинг, основанный на вознаграждении (Reward-based crowdfunding); краудфандинг, основанный на кредитовании (Lending-based crowdfunding); краудфандинг, основанный на получении доли бизнеса (Equity-based crowdfunding), краудфандинг, основанный на использовании модели роялти (Royalty-based crowdfunding), гибридные модели краудфандинга (Hybrid based crowdfunding).

Для реализации крупномасштабных проектов предприятиям целесообразно использовать гибридные модели финансирования краудфандинговой сделки. Преимущество гибридного краудфандинга заключается в том, что для финансирования сделки могут быть привлечены участники с различным видом мотивации. Такой механизм позволяет охватить более широкую аудиторию спонсоров и инвесторов, удовлетворить потребности предприятия в финансировании в сочетании с соблюдением интересов финансирующей стороны. Недостатком применения такой модели финансирования, на наш взгляд, является то, что в настоящее время незначительная часть краудфандинговых платформ использует гибридные модели финансирования.

Для проектов, которые не требуют значительных сумм финансирования либо для малых предприятий более целесообразным является применение краудфандинга, основанного на вознаграждении или кредитовании. Связано это с тем, что малые предприятия имеют более тесный контакт с потребителями и, соответственно, могут более эффективно выработать такие варианты вознаграждения, которые более полно будут соответствовать ожиданиям потенциальных потребителей и стимулировать их к финансированию проектов.

Рассматривая предприятие как субъект краудфандинговой сделки, выделим его цели, задачи и возможности такого участия.

Практика применения краудфандинга показывает, что краудфандинг используется бизнес субъектами для внедрения инновационных решений. В большинстве случаев это стартапы с небольшим объемом финансирования. Такие проекты легче собирают требуемую сумму на краудфандинговых платформах. Таким образом, целью участия предприятия в краудфандинговой сделке является привлечение финансирования на реализацию инновационных решений.

Применение краудфандинга как источника финансирования предприятия способно решить следующие задачи:

- расширить источники финансирования развития деятельности;
- обеспечить возможность реализации проектов по развитию и модернизации существующей технической базы;
- пропрекламировать новые услуги, продукты и технологии;
- способствовать росту имиджа предприятия;
- создать партнерские отношения с потребителями продукции предприятия и обеспечить поддержание прямого контакта с ними.

Процесс реализации любой краудфандинговой сделки включает в себя следующие этапы (рис. 1).

1. Выбор краудфандинговой платформы. Основатель проекта выбирает наиболее подходящую для сбора средств краудфандинговую платформу. Выбор платформы зависит как от географического признака, то есть относится ли местонахождение основателя проекта к местности на которой работает платформа. Кроме того, критериями выбора также служат — объем финансирования, привлеченного платформой, количество и процент успешных сделок, посещаемость платформы, используемая модель финансирования (вид краудфандинга), способ финансирования (гибкий или фиксированный), размер платы, взимаемый с инициатора проекта, соответствие основателя проекта требованиям, которые предъявляют платформы к своим участникам [6].

После того, как предприятие приняло решение о применении краудфандинга, как и при любом другом способе финансирования, проводят экономическое обоснование. На этом этапе устанавливается размер привлекаемого капитала. При планировании размера краудфандингового капитала необходимо учесть, что сумма привлекаемого капитала должна учитывать выплаты по организации краудфандинговой сделки:

$$C_{CR} = I_{CR.PR} + P_{CR.PR} \quad (1),$$

где  $C_{CR}$  — размер капитала привлекаемый предприятием при помощи краудфандинговой сделки;

$I_{CR.PR}$  — объем инвестиций для внедрения инновационного решения;

$P_{CR.PR}$  — расходы предприятия на организацию краудфандинговой сделки;

$$P_{CR.PR} = P_{CR.pl} + P_m + Ex_{CR} \quad (2),$$

$P_{CR.pl}$  — сбор краудфандинговой платформы за размещение проекта;

$P_m$  — процент от собранной суммы для вывода средств или дополнительная плата за сбор средств (при необходимости);

$Ex_{CR}$  — расходы на оплату дополнительных услуг посредников, связанных с организацией и реализацией краудфандинговой сделки, включая рекламу проекта (при необходимости).

Одним из критериев выбора краудфандинга как источника привлечения финансовых ресурсов является стоимость привлечения капитала, которую для краудфандинга ( $W_{CR}$ ), исходя из содержания затрат на при-



Рис. 1. Процесс реализации краудфандинговой сделки

Источник: составлено автором на основании [1—10].

влечение финансирования, можно определить, как:

$$W_{CR} = \frac{P_{CR.PR} + P_R}{C_{CR}} \quad (3),$$

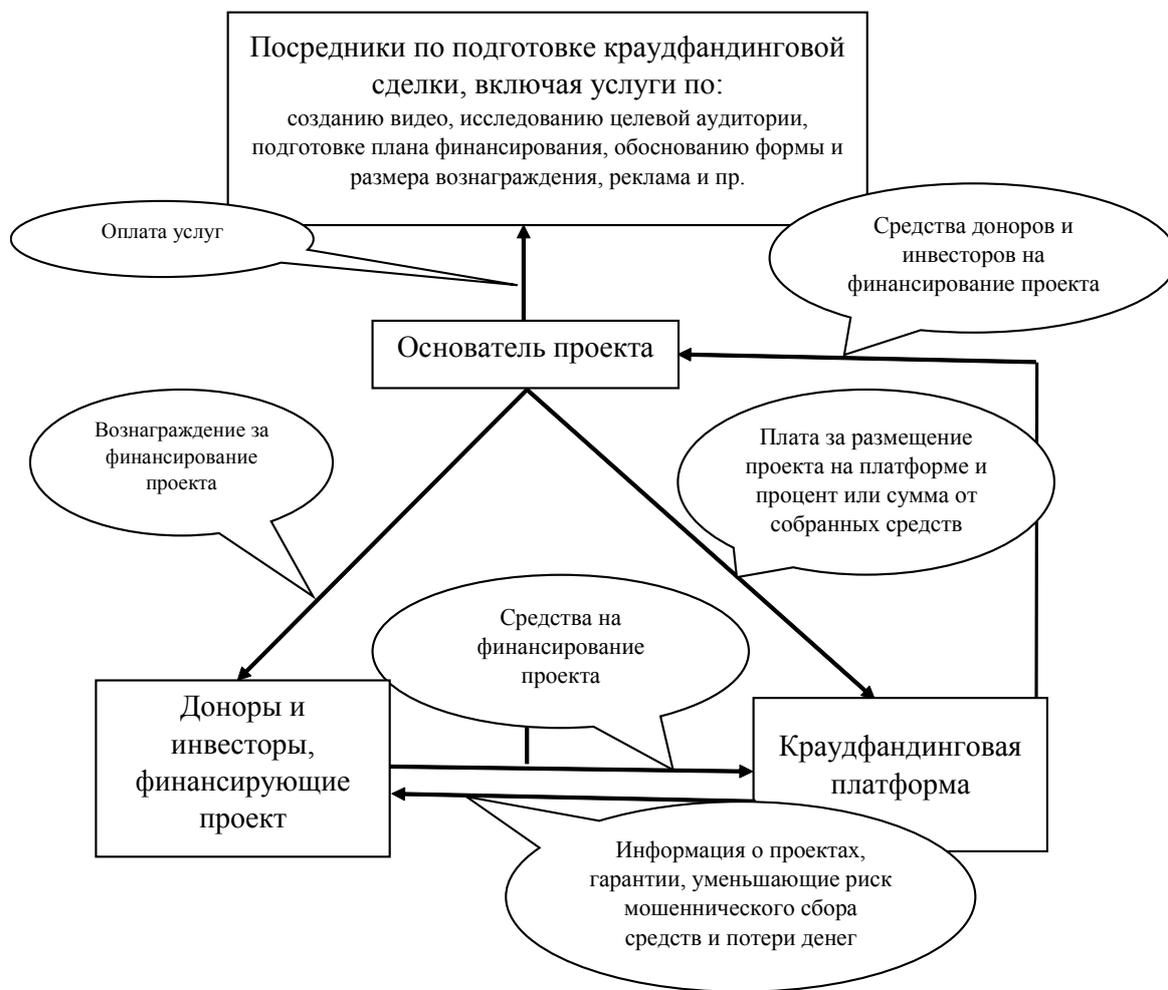
где  $P_R$  — сумма расходов предприятия, необходимая для выполнения обязательств предприятия по краудфандинговой сделке перед донорами и инвесторами.

Как видно из формулы, стоимость капитала, привлекаемого с использованием краудфандинга, кроме расходов на организацию сделки, зависит от размера средств на выполнение обязательств перед донорами, кредиторами и инвесторами. При этом возмещение затрат на выполнение обязательств по материальному вознаграждению затруднительно, так как тяжело определить состав и размер затрат на организацию доставки вознаграждения из-за отсутствия информации о будущих донорах. Так, например, при размещении проекта на международных площадках, доставка продукции к иностранным донорам иногда может быть более затратной, чем его производство. При этом в более выгодном положении находятся предприятия, предоставляющие информационно-коммуникационные услуги. Их продукция не требует специальной организации или дополнительных расходов на доставку к потребителю.

Суммарный размер привлекаемого для краудфандинговой сделки капитала и стоимость такого привлечения являются показателями, которые необходимы предприятию при планировании и принятии решения о выборе между краудфандингом и другими формами привлечения капитала.

2. Подготовка к краудфандинговой сделке. Основатель проекта становится участником краудфандинговой платформы и готовит к размещению на ней свой проект. Для этого проводится целый ряд работ, связанный с подготовкой краудфандинговой сделки [6]. От уровня и полноты выполнения данных работ во многом зависит возможность получения финансирования.

Важное значение для успешного сбора средств в будущем имеет обоснование размера вклада доноров и инвесторов. Также для доноров, которые финансируют краудфандинговую сделку, основанную на вознаграждении, несомненно важным является вид вознаграждения. Поэтому размер и форма вознаграждения устанавливается после маркетинговых исследований. При изучении целевой аудитории, кроме стандартных оценок структуры возрастного состава участников краудфандинговых платформ, среднего уровня взноса по различным моделям краудфандингового финансирования, степени ознакомления потенциальных участников с альтернативными формами финансирования и другим характеристикам [9], основатели проекта исследуют предпочтения целевой группы относительно основных факторов выбора продуктов, возможных мотивов для участия в финансировании и прочие. Необходимо отметить, что, при изу-



**Рис. 2. Организационно-экономические связи участников краудфандинговой сделки**

Источник: составлено автором на основании [1—10].

чении целевой аудитории реализации будущего проекта, компании, которые находятся в постоянном непосредственном взаимодействии со своими потребителями обладают более широкими возможностями. В таком случае, они могут напрямую проинформировать потребителей о проекте, донести пользу от его реализации проекта лично для потребителей, предложить варианты будущей компенсации за участие в финансировании проекта. Соответственно, потребители более легко станут инвестором проекта, обеспечивающего взаимовыгодное участие. Например, телекоммуникационные компании, имея данные об истории взаимоотношений с потребителями, размере и периодичности платежей, а также структуре потребляемых услуг, могут делать выводы о финансовых возможностях потребителей, их предпочтении к инновационным или же стандартным услугам и прочих аспектах. Данные характеристики должны быть использованы для обоснования размера и формы возмещения за предоставленное финансирование. Например, бесплатный переход на услуги, которые будет предоставлять предприятие в результате реализации проекта, финансируемого через краудфандинг; система скидок или льготных тарифов на пользование такими услугами, размер скидок может быть привязан к размеру вклада донора или инвестора; определенный период бесплатного пользования услугами и прочие варианты.

Таким образом, особенностью краудфандинговой сделки является возможность частичного отказа от будущих доходов в пользу текущего финансирования проекта, связанного с получением таких выгод в будущем.

3. Предварительное ознакомление с проектом. Размещение проекта на краудфандинговой платформе в тестовом режиме, который дает возможность основа-

телю проекта ознакомиться с мнением участников краудфандинговой платформы относительно его проекта, провести работу над ошибками до его реального запуска, чтобы наиболее полно учесть мнение потенциальных доноров и инвесторов [5].

4. Сбор средств на краудфандинговой платформе. Период сбора средств, который совпадает с периодом широкомасштабного рекламирования своего проекта через социальные сети, рассылку электронной почты, СМИ, специальные события и сеть интернет. Период сбора средств устанавливается платформой. Если в течении предоставленного промежутка времени проект не набирает необходимой суммы, он закрывается, а его основатель не получает финансирование, так как в таком случае большинство краудфандинговых платформ возвращают внесенные средства донорам, спонсорам и инвесторам.

5. Получение финансирования и выполнение обязательств, в случае достижения цели по сбору средств, или работа над ошибками. Заключительный этап краудфандинговой сделки, который предполагает получение собранных на краудфандинговой платформе средств и выполнение взятых на себя обязательств перед донорами и инвесторами проекта.

На каждом этапе краудфандинговой сделки основатель проекта взаимодействует с другими участниками краудфандинговой сделки. В основу данного взаимодействия заложен как экономический интерес каждого участника, являющийся предметом их организационно-экономических связей, так и социальный мотив, обусловленный природой существования краудфандинга как такового (рис. 2).

Соблюдение экономического интереса предприятия, выступающего основателем краудфандинговой

сделки, базирується на різних способах його взаємодії як фінансового реципієнта з іншими учасниками її реалізації. В основу такого взаємодії на попередньому етапі реалізації краудфандингової угоди підприємство необхідно учести:

— обґрунтування мінімально-допустимого розміру вкладу суб'єктів, фінансуючих проект. При економічному обґрунтуванні даного показателя необхідно встановити розмір себестоимости послуги або продукту, до якого можна розглядати як нижню межу доходу від одного споживача після його введення;

— обґрунтування різних за обсягом і передбачуваному відшкодуванню варіантів вкладів для привертання коштів. Різні види відшкодувань повинні передбачувати гарантований перелік послуг або продуктів, якими "сьогоднішні" донори можуть скористатися в майбутньому після реалізації заявленого проекту. Не менш важливим при обґрунтуванні розміру винагороди є аналіз співвідношення вигоди донора краудфандингової угоди з його витратами на фінансування. Дане співвідношення, кількісно, повинно забезпечувати особисту зацікавленість донора в фінансуванні проекту, а також демонструвати незначительний ризик такої інвестиції.

## ВИВОДИ

В результаті дослідження теоретичних аспектів застосування краудфандингу в діяльності підприємства можна зробити наступні висновки.

Краудфандинг, як спосіб колективного фінансування проектів, по своїй суті, цілі і завданням, характерними особливостями, складовим учасникам, а також, вмісту організаційно-економічних зв'язків між ними володіє всіма початковими позиціями для активного застосування українськими підприємствами в якості зовнішнього джерела фінансування діяльності. При цьому краудфандинг, в порівнянні з уже традиційними джерелами привертання капіталу, володіє наступними перевагами — простота взаємодії з потенційними інвесторами через краудфандингову платформу в режимі онлайн; можливість застосування різних моделей фінансування і видів винагороди для інвесторів і донорів проекту; відкладені фінансові зобов'язання — основні витрати на обслуговування привертаного капіталу виникають після отримання фінансування і реалізації проекту.

Обґрунтування застосування краудфандингу як джерела фінансування діяльності підприємства базується на переліку показувачів, враховуваних економічні вигоди учасників краудфандингової угоди, які відображаються в витратах підприємства, які вносять основу краудфандингового проекту, а саме: розмір привертаного капіталу; витрати на організацію угоди, витрати на виконання зобов'язань перед донорами і інвесторами; мінімально-допустимий розмір вкладу донорів і інвесторів; обсяг і вид відшкодування за варіантами вкладів для привертання коштів.

## Література:

1. Болдарук Д. Ю. Краудфандинг як новий джерело фінансування інноваційної діяльності в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Д. Ю. Болдарук // RJOAS, 2015. — 6 (42). — Режим доступу: [https://rjoas.com/issue-2015-06/article\\_03.pdf](https://rjoas.com/issue-2015-06/article_03.pdf)
2. Аккерман К. Краудфандинг як фінансовий інструмент [Електронний ресурс] / К. Аккерман. — Режим доступу: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/139.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm)
3. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки [Електронний ресурс] / І. П. Васильчук // Ефективна економіка, 2013. — № 11. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>

4. Кієвич А. В. Краудінвестинг як альтернативна модель фінансування інвестиційного проекту / А. В. Кієвич, А. Д. Койпаш // Економіка і банки. — 2016. — № 1. — С. 58—65.

5. Gerber E., Hui J. Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation (online), available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/00f9/b53984a636889-a418226846069de8a76712b.pdf>

6. Отливанська Г. А. Перспективи і можливості застосування краудфандингу в інвестиційній діяльності підприємств України // Проблеми економіки. — 2017. — № 2. — С. 276—281.

7. Crowdfunding Guide European Booklet for Entrepreneurs (online), available at: [http://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2016/09/ECN\\_ePlus\\_D5\\_2\\_Crowdfunding-Guide\\_FINAL-v4.pdf](http://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2016/09/ECN_ePlus_D5_2_Crowdfunding-Guide_FINAL-v4.pdf)

8. What-is-crowdfunding? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>

9. Peter Baeck, Liam Collins, Bryan Zhang UNDERSTANDING ALTERNATIVE FINANCE The UK Alternative Finance industry Report 2014, University of Cambridge (online), available at: <http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf>

10. Na-starte [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://na-starte.com/help/rules/pravilasite>

## References:

1. Boldaruk, D. Yu. (2015), Kraudfandy'ng kak novyj y'stochny'k fy'nansy'rovany'ya y'nnovacy'onnoj deyatelnosti' v sel'skom khozyajstve [Краудфандинг як новий джерело фінансування інноваційної діяльності в сільському господарстві] (Online), no. 6(42), available at: [https://rjoas.com/issue-2015-06/article\\_03.pdf](https://rjoas.com/issue-2015-06/article_03.pdf) (Accessed 23 October, 2017).
2. Akkerman, K. (2013), Kraudfandyng yak finansovyj instrument [Краудфандинг як фінансовий інструмент] (Online), available at: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/139.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm), (Accessed 23 October, 2017).
3. Vasyl'chuk, I. P. (2013), "Kraudfandyng as a phenomenon of the post-industrial economy" Eftektivna ekonomika, [Online], vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1> (Accessed 23 October, 2017).
4. Ky'evy'ch, A. V. Kojpash, A. D. (2016), Kraudy'n-vesty'ng kak al'ternatyv'naya model' fy'nansy'rovany'ya y'investy'cy'onnoho proekta [Краудінвестинг як альтернативна модель фінансування інвестиційного проекту] (Online), no. 1, pp. 58—65.
5. Gerber, E. Hui J. Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation, available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/00f9/b53984a636889-a418226846069de8a76712b.pdf> (Accessed 23 October, 2017).
6. Otylvanskaya, G. A. (2017), Perspektivy i vozmozhnosti primeneniya kraudfandyng v investitsionny deyatelnosti predpriyatiy Ukrainy [The Prospects and Possibilities for Using Crowdfunding in the Investment Activity of Ukrainian Enterprises], Problemy ekonomiki, no. 2, pp. 276—281.
7. Crowdfunding Guide European Booklet for Entrepreneurs, available at: [http://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2016/09/ECN\\_ePlus\\_D5\\_2\\_Crowdfunding-Guide\\_FINAL-v4.pdf](http://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2016/09/ECN_ePlus_D5_2_Crowdfunding-Guide_FINAL-v4.pdf) (Accessed 23 October, 2017).
8. What-is-crowdfunding?, available at: <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>, (Accessed 23 October, 2017).
9. Peter Baeck, Liam Collins, Bryan Zhang Understanding Alternative Finance. The UK Alternative Finance industry Report 2014, University of Cambridge (online), available at: <http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf> (Accessed 23 October, 2017).
10. Na-starte, available at: <http://na-starte.com/help/rules/pravilasite> (Accessed 23 October, 2017).

Стаття надійшла до редакції 31.10.2017 р.

А. І. Машко,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,  
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

## СУТНІСНІ ДОМІНАНТИ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ

A. Mashko,  
Ph.D. in Economics, Department of Finances, Ternopil National Economy University, Ternopil

### DETERMINING THE NATURE OF THE BUDGET DEFICIT

*Здійснено дослідження теоретичних аспектів бюджетного дефіциту. Основну увагу акцентовано на з'ясуванні сутності дефіциту бюджету. Охарактеризовано домінанти бюджетного дефіциту та визначено особливості дослідження цього явища в економічній науці. Обґрунтовано, що серед усіх проблем нинішнього суспільного життя чи не найбільшу увагу привертають до себе фінансові питання, зокрема доходи і видатки держави, дефіцит бюджету, державний борг. Актуальність обраної теми зумовлена розбалансованістю бюджету в умовах квазі-реформ та підсилена дією взаємопов'язаних між собою внутрішніх і зовнішніх факторів. Непослідовність у проведенні соціально-економічних змін, перманентні політичні протиріччя й несприятлива економічна кон'юнктура загострили проблеми у системі державних фінансів. Встановлено, що бюджетний дефіцит — особливе економічне явище, яке характеризується у різних аспектах і не обов'язково є чимось надзвичайним та негативним. Більше того, причини виникнення, форми прояву та економіко-політичні ефекти дефіциту у кожній державі мають свої особливості. Саме тому дослідження у цьому напрямі стимулюватимуть якісне оновлення підходів до розуміння сутності цього явища й формування новітніх принципів бюджетного менеджменту у сфері дефіциту державного бюджету.*

*The article deals with the comprehensive research of theoretical aspects of budget deficit. The main attention is focused on clarifying of the notion "budget deficit" and its dominants as well as specification of this phenomenon in economics. The author substantiated among all the existing social problems the main store is set to financial issues like budget revenues and expenditures, budget deficit, state debt obligations. The relevance of the theme is evoked with budget misbalance under false reforms and it is accelerated by correlation of internal and external factors. Inconsistency of social and economic reforms, permanent political contradictions and unfavorable economic competition exposed the problems in the system of state finances. It was stated that budget deficit is a unique economic phenomenon which is characterized under different aspects and not necessarily is likely to be something extraordinary or negative. Moreover, their reasons, forms of appearance, and political impacts of deficit in every state have their own features. That is why they promote the qualitative perfection of approaches to understanding of this phenomenon essence and formation of new principles of budget management in the sphere of budget deficit.*

*Ключові слова: державний бюджет, дефіцит бюджету, державні фінанси, державний борг, фінансування бюджету, запозичення.*

*Key words: state budget, budget deficit, state finances, state debt obligations, budget financing, loans.*

#### ВСТУП

В умовах здійснення соціально-економічних перетворень вагомим значенням набуває необхідність пошуку теоретичних і практичних шляхів, спрямованих

на стабілізацію і розвиток економіки України. Проблема дефіциту бюджету є однією із найбільш важливих у фінансовій науці, а необхідність її дослідження зумовлена впливом розбалансованості головного

фінансового плану країни на економічні та суспільно-політичні процеси.

### МЕТА СТАТТІ ТА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад формування, фінансування і регулювання бюджетного дефіциту та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ним.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Питанням бюджетного дефіциту присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, значний внесок у дослідження дефіциту бюджету В. Андрущенко, О. Барановський, О. Василик, Т. Вахненко, А. Гладченко, А. Даниленко, В. Дем'янишин, О. Заруба, М. Карлін, В. Кудряшов, Ю. Пасічник, М. Савлук, В. Суторміна, В. Федосов, С. Юрій тощо. Серед іноземних вчених потрібно виокремити дослідження Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Дж. Кейнса, Дж. Копітца, А. Лернера, Р. Масгрейва, Д. Патінкіна, А. Премчанда, К. Родрігеса, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, В. Танзі, М. Фрідмена, Ф. Хайека, Дж. Хікса, Й. Шумпетера та ін.

Фундаторами концепції "здорових фінансів" стали такі всесвітньо відомі вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Юм та Дж. Мілль тощо. А. Сміт був одним з перших, хто звернув увагу на проблему втручання держави в економічні процеси, відводячи при цьому для уряду вторинну роль і водночас абсолютизуючи спроможність ринку за рахунок внутрішнього рушійного механізму розподіляти всі наявні ресурси з доволі високим рівнем оптимальності. А. Сміт вважав, що, уникаючи боргового фінансування потреб у публічних видатках, не забезпечених доходами та, стимулюючи активність ділових кіл, держава може виконувати лише функції, пов'язані із забезпеченням правопорядку, безпеки та судочинства, що сприятиме зменшенню витрат і дасть змогу "невидимій руці" ринку оптимізувати попит та пропозицію [1]. Ідеї, запропоновані А. Смітом щодо збалансованості бюджету та помірності зростання державного боргу, є актуальними й сьогодні, адже вони передбачають забезпечення фінансової дисципліни і пропагують активне використання підприємницької ініціативи з метою забезпечення економічного зростання. Однак, як показує розвиток міжнародної економіки, "невидиму руку" ринку не варто вважати досконалою, а дефіцит бюджету можна використати як регулятор економічних процесів.

Значний внесок у дослідження тісного взаємозв'язку бюджетного дефіциту, державного боргу та економіки держави зробив ще один представник класичної школи — Д. Рікардо. Ґрунтовними є напрацювання вченого щодо впливу державного боргу на поведінку суб'єктів ринку, зокрема, теорема еквівалентності Рікардо. Зазначимо, що, обґрунтовуючи еквівалентність між позиковим і фіскальним фінансуванням дефіциту, класик економічної науки Д. Рікардо надає перевагу саме податковому способу зростання доходів державного бюджету, вказуючи при цьому, що боргова активність уряду призводить до таких негативних наслідків як відплив капіталу за кордон, проїдання приватних заощаджень та ін. Більш того, згаданий вчений спробував розглянути проблему державного боргу з точки зору моралі й етики, роблячи акцент на тому, що зниження потреб урядів дало би змогу скоротити не тільки бюджетні дефіцити, а й неконтрольовані військові витрати, а це сприяло би зменшенню кількості воєнних конфліктів у світі.

Подібну думку також висловив сучасний американський дослідник Р. Барро, сформувавши теорему

"нейтральності державного боргу", яка полягає у тому, що заміна урядових боргових зобов'язань на поточні податкові платежі взаємно погашає переміщення ресурсів між поколіннями і тому не порушує параметрів ставки відсотка, обсягу виробництва та рівня цін [2, с. 203]. При цьому вчений ставить знак рівності між впливом фіскального та боргового джерела фінансування дефіциту на добробут громадян, а рівень споживання, зумовлений дією цих двох чинників і вимірний за тривалий строк, залишається незмінним та повністю незалежним від способу покриття державних видатків. Водночас Р. Барро констатує, що збільшення державного боргу супроводжується адекватним зростанням приватних заощаджень, необхідних для сплати очікуваних майбутніх податків.

Основою нової економічної думки в першій половині ХХ ст. стала кейнсіанська доктрина. Як головний інструмент впливу на циклічний розвиток та подолання криз вчені розглядали державні видатки та ефективний попит. Зокрема засновник концепції "дефіцитного фінансування" Дж. Кейнс стверджував, що урядовий попит, забезпечений податками й залученими позиками, мав активізувати підприємницьку ініціативу, а отже, стимулювати національний дохід і зростання зайнятості. Теорія державних фінансів почала розглядатися як складова частина теорії зайнятості й доходів, а фінансова політика — як невід'ємна частина економічної політики. При цьому грошово-кредитне регулювання згаданий науковець вважав недостатньо ефективним [3].

Дж. Кейнс піддав сумніву основні ідеї класичної школи, представники якої брали за основу принцип обмеженого втручання держави в саморегульовану економічну систему приватного підприємництва і запропонував активізувати державне регулювання економіки. Кейнсіанство повністю відкинуло ідею "здорових фінансів", а гіпотеза про обов'язкове збалансування бюджетів розглядалася як анахронізм. Так, англійський економіст У. Геллер зазначав, що коли суспільство відмовляється від боргового кредитування економіки та дотримується концепції здорових фінансів, то надзвичайно важко стимулювати економічний розвиток [4]. Одним з найважливіших джерел збільшення державних видатків, а отже, й ефективного попиту став ринок позичкових капіталів, тоді як постійні бюджетні дефіцити перетворилися на спосіб регулювання економічних відносин.

Ідеї, які запропонував Дж. Кейнс, мали великий вплив на політичне й соціально-економічне життя багатьох країн світу. Так, у 1944 р. парламент Великобританії затвердив акт про "Повну зайнятість у вільному суспільстві", а конгрес США в 1964 р. ухвалив "Закон про зайнятість", який зобов'язав уряд вжити заходів для забезпечення планового розвитку економіки. До того ж, Президент США Ф. Рузвельт взяв за основу "Нового курсу" саме концептуальні засади кейнсіанства, ставши засновником першого американського "соціального бюджету". Нова економічна політика Ф. Рузвельта передбачала створення кількох тисяч нових робочих місць та стимулювання внутрішнього платоспроможного попиту, а також розширення соціальних і капітальних видатків. Втіленням ідей англійського дослідника займалася також адміністрація Президента США Р. Рейгана, яка, не зважаючи на формування державної боргової піраміди, змогла ефективно запобігти інфляції, зниженню безробіття й надати стимул економічному поступу [5].

Подальшого розвитку кейнсіанські принципи набули у працях науковців Дж. Вайсмана, А. Оукена, Р. Харрода, та Е. Домара. На особливу увагу заслуговують погляди, які сформулювали представники школи Харрода — Домара. Вчені-економісти, досліджуючи чинники економічного зростання, зробили припущення, що основним серед них є величина сукупних капі-

таловкладень. При цьому всі запозичення необхідно спрямовувати на розширення капітальних активів, експлуатація яких сприятиме економічному зростанню і створенню фінансової основи для майбутнього погашення залучених позик. Бюджетні дефіцити за таких обставин стають елементом механізму економічного зростання.

Зазначимо, що за певних умов (з урахуванням національних особливостей та економічної кон'юнктури) можливим стає використання бюджетного дефіциту як економічного регулятора з метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту й підвищення стандартів життя суспільства. Однак при здійсненні політики дефіцитного фінансування важливо реально оцінювати стимулюючі можливості зростаючих державних витрат та ефективність кожної одиниці надлишково вкладених бюджетних коштів, щоб не допустити неконтрольованого збільшення державного боргу та негативних інфляційних наслідків. До того ж, в умовах глобалізації бюджетні дефіцити можна розглядати як певний ризик для економічної діяльності, оскільки вони містять потенційну загрозу нагромадження боргової піраміди та створюють можливість для дефолту країни-боржника.

Ще одна концепція бюджетного дефіциту пов'язана з так званою ідеєю "функціональних фінансів", яку висунув вчений А. Лернер. Він зокрема заявив, що провідну ідею економічної політики уряду, яка передбачає урядові видатки, оподаткування, державні запозичення, грошову емісію й вилучення зайвих грошей з обігу, необхідно реалізувати, незважаючи на економічний вплив цих операцій [6]. Головними завданнями згаданий економіст вважав забезпечення повної зайнятості та гарантування цінової стабільності, виконання яких підпорядковані інші питання, а досягнення макроекономічної рівноваги може супроводжуватися як збалансованими державними фінансами, так і зростаючим бюджетним дефіцитом. До того ж, у своїх дослідженнях А. Лернер сформулював кілька визначальних принципів "функціональних фінансів", а саме:

— всю повноту відповідальності за досягнення базових завдань несе уряд. Оподаткування має сприяти недопущенню інфляції, а рівень бюджетного дефіциту набуває вторинного характеру;

— уряд може застосовувати грошову емісію для покриття дефіциту за умови неможливості залучити нові кредити. Будь-яке виникнення профіциту має супроводжуватися адекватними діями з метою поповнення грошовими запасами приватного сектору;

— державні запозичення від приватного сектору необхідні лише для обмеження обсягу грошових ресурсів та витрат цього сектору (для потреб боротьби з інфляцією);

— проблеми, породжені значним обсягом боргу, не слід розглядати як економічну небезпеку [6].

Аналіз ідей А. Лернера свідчить про те, що принципи "функціональних фінансів" не створюють жодних обмежувальних умов для боргової активності уряду і не передбачають становлення бюджетної дисципліни.

Світова економічна думка вже протягом тривалого періоду намагається досягти консенсусу в питаннях щодо ролі держави, інтерпретації оптимальних масштабів державної діяльності, обґрунтування доцільності втручання чи невтручання держави у соціально-економічні процеси, а отже, щодо прийняття важливих фінансових рішень з питань бюджетної розбалансованості. Альтернативність поглядів стосовно трактування сутності та економічної природи бюджетного дефіциту відображає існуючі розбіжності у концептуальних підходах щодо держав-

них фінансів у західній і вітчизняній фінансовій науці.

Дефіцит бюджету — один з основних чинників інфляційних процесів, оскільки всі джерела фінансування бюджетного дефіциту в довгостроковій перспективі є інфляційними. Проте однозначна відповідь на запитання про вплив дефіциту на інфляційні процеси ускладнюється значною кількістю факторів виникнення інфляції, економічною кон'юнктурою та соціально-політичними аспектами.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, бюджетний дефіцит — особливе економічне явище, яке характеризується у різних аспектах і не обов'язково є чимось надзвичайним та негативним. Більше того, причини виникнення, форми прояву та економіко-політичні ефекти дефіциту у кожній державі мають свої особливості, що зумовлено характером і станом економіки тієї чи іншої країни, її бюджетною, фіскальною та грошово-кредитною політикою та ін. В Україні ж до цього часу вчені недостатньо уваги приділяли науковому обґрунтуванню проблеми бюджетного дефіциту і пошуку ефективних інструментів управління ним. Саме тому дослідження у цьому напрямку стимулюватимуть якісне оновлення підходів до розуміння сутності цього явища й формування новітніх принципів бюджетного менеджменту у сфері дефіциту державного бюджету.

### Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 3-х т. [Текст] / А. Смит. — С.Петербург: типография Глазунова, 1866. — 464 с.
2. Сакс Дж. Макроэкономика: Глобальный подход. [Текст] / Дж. Сакс, Б. Ларрен. — М.: Дело, 1996. — 848 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. — Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. А.Г. Милейковского и И.М. Осадчей. — М.: Прогресс, 1978. — 494 с.
4. Heller W. New dimensions of political economy / W. Heller. — New York: Norton, 1967. — P. 203.
5. США: экономика, дефициты, задолженность / [А.З. Астапович, Л.М. Григорьев, Э.В. Кириченко и др.] / Под ред. А.З. Астапович. — М.: Наука, 1991. — 236 с.
6. Selected Economic Writings of Abba P. Lerner. ed. D.C. Colander Columbia University Press, 1983, Pp. xvii, 702.

### References:

1. Smit, A. (1866), Issledovanie o prirode i prichinah bagatstva narodov: V 3-h t. [Research about nature and reasons of riches of people: In 3 vol.], Tipografija Glazunova, S.Peterburg, Russia.
2. Saks, Dzh. (1996), Makroekonomika: Hlobal'nyj podkhod. [Macroeconomics: Global approach], Delo, Moscow, Russia.
3. Kejn's, Dzh.M. (1978), Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. Per. s angl. / Obshh. red. i predisl. A.G. Milejkovskogo i I.M. Osadchey [General theory of employment, percent and money.], Progress, Moscow, USSR.
4. Heller, W. (1967), New dimensions of political economy, Norton, New York, USA.
5. Astapovich, A.Z. (1991), USA: ekonomika, deficity, zadolzhennost' [THE USA: economy, deficits, debt], Nauka, Moscow, Russia.
6. Colander, D.C. (1983), Selected Economic Writings of Abba P. Lerner, Columbia University Press, New York, USA.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2017 р.

Ю. А. Рак,

к. е. н., старший викладач кафедри економічної теорії та конкурентної політики,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ<sup>1</sup>

Iu. Rak,

cand.sc.(econ.), senior lecturer of department of economic theory and competition policy,  
Kyiv National University of Trade and Economy, Kyiv

### CREATION OF PROPOSALS FOR DEFINING THE DIRECTIONS OF COMPETITION DEVELOPMENT

*Статтю присвячено обґрунтуванню напрямів розвитку конкуренції на прикладі ринку консалтингових послуг України. Для зазначеного ринку характерною рисою є наявність цілої низки проблем, які створюють перешкоди на шляху розвитку ринкової конкуренції. В статті виокремлено найбільш суттєві з них: інформаційна асиметрія; високий ступінь диференціації продукції; низький рівень капіталовкладень у наукову сферу; несформованість інституційного механізму; нецілісність системи державного регулювання, нестача кваліфікованих кадрів та ін. Для їх вирішення запропоновано системний підхід, в основі якого лежить розробка комплексної цільової програми, реалізація якої дозволяє охопити одразу найбільш важливі проблеми розвитку конкуренції на досліджуваному ринку. Одним з пріоритетних напрямів зазначеної програми визначено підвищення рівня якості консалтингових послуг. У статті розглянуто проблему організації економічних відносин на ринку та запропоновано систему стандартизації консалтингових послуг, що дасть змогу проаналізувати якість наданих послуг, прослідкувати схему та повноту їх надання.*

*The article is devoted to substantiation of directions of competition development on the example of the consulting services market of Ukraine. A characteristic feature of this market is the presence of a number of problems that create barriers to the market competition development. The article outlines the most significant of them: information asymmetry; high degree of product differentiation; low investment in the scientific sphere; inconsistency of the institutional mechanism; the inadequacy of the state regulation system, the lack of skilled personnel, etc. There were proposed a system approach, based on the development of a comprehensive target program. The implementation of this approach allows covering the most important problems of the competition development on the market. One of the priority directions of the said program is the improvement of the quality of consulting services. The article deals with the problem of organization of economic relations on the market. In this article was proposed a system of standardization of consulting services, which is able to analyze the quality of services rendered, to follow the scheme and completeness of their provision.*

*Ключові слова: конкуренція, ринок консалтингових послуг, інформаційна асиметрія, диференційовані блага, цільова програма.*

*Keywords: competition, consulting services market, information asymmetry, differentiated goods, target program.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Складні та суперечливі тенденції розвитку ринків сприяють тому, що суб'єкти господарювання, прагнучи зберегти свої конкурентні позиції, повинні швидко адаптуватися до змін середовища функціонування. У пошуку шляхів пристосування до нових умов діяльності вітчизняні підприємства все частіше звертаються за допомогою до професійних консультантів, що активізує ринок консалтингових послуг та сприяє його розвитку. Консалтингова діяльність забезпечує функціонування управлінських взаємозв'язків на різних рівнях економічної системи. Розробка та реалізація програми розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг стає актуальним питан-

ням, враховуючи зростаючу популярність консалтингу як інструменту вирішення управлінських проблем.

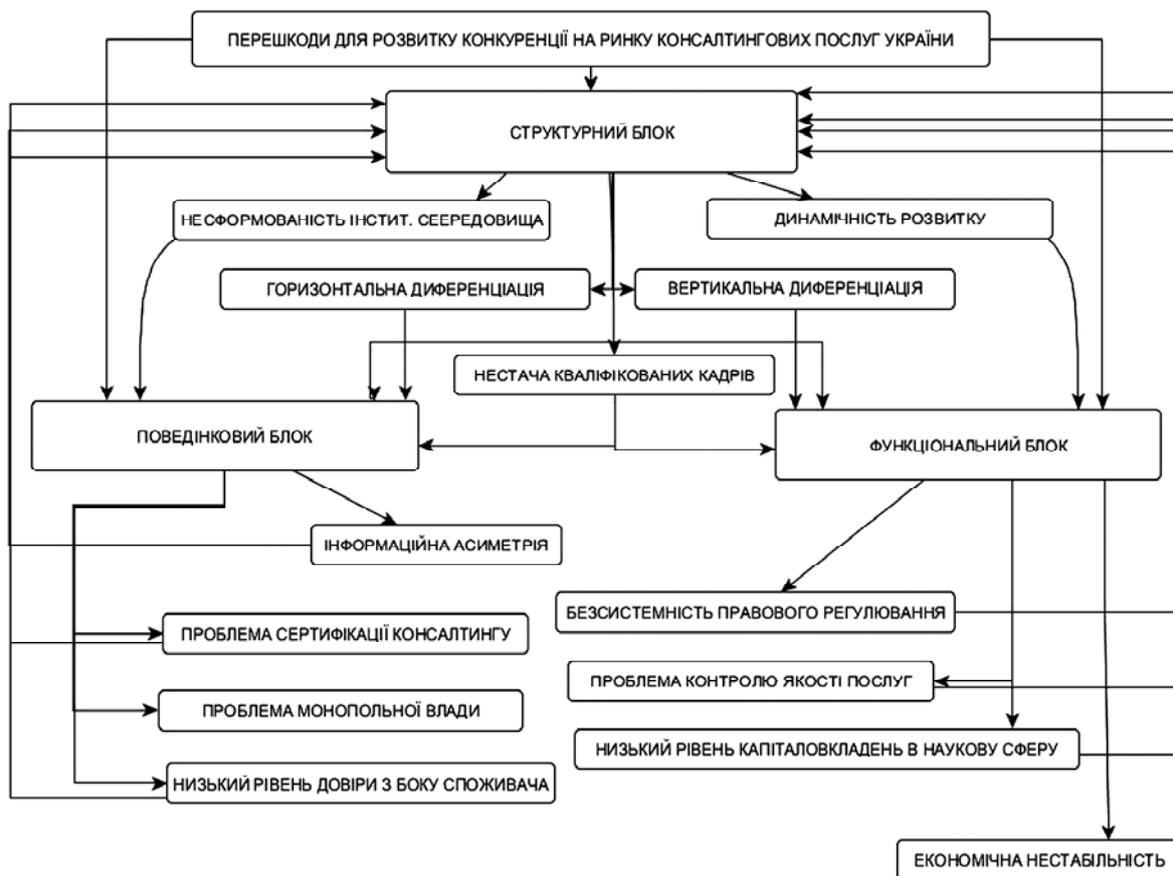
#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фундаментальною основою проведеного дослідження стали праці таких зарубіжних вчених, як: Дж.М. Кларк, Дж. Коммонс, М. Портер, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та ін., а також вітчизняних науковців: З. Борисенко, А. Герасименко, О. Гриценко, В. Лагутіна, О. Марченко, Н. Михальчинин, В. Тимошенка, А. Чухна та ін.

#### НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

У процесі дослідження ринкових процесів та явищ, навіть за умови застосування системного підходу до аналізу конкурентних відносин, важливою проблемою залишається врахування багаторівневості ринку, що усклад-

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом (Ф70) Державного фонду фундаментальних досліджень.



**Рис. 1. Основні проблеми розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України**

Джерело: побудовано автором.

ное виокремлення пріоритетних напрямів розвитку конкуренції на ньому.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданням статті є визначення напрямів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Основною метою розвитку конкуренції є підвищення ефективності ринку з погляду його ролі для національної економіки. Конкуренція розглядається як найбільш ефективна форма організації ринкових відносин, тому її розвиток сприяє підвищенню ефективності функціонування досліджуваного ринку. В попередніх дослідженнях було розглянуто три підходи до розуміння конкуренції: структурний, поведінковий та функціональний [5]. У зв'язку з цим доцільно згадати введене Дж.М. Кларком поняття "працюючої конкуренції" [6], коли наявні відхилення від моделі досконалої конкуренції не є настільки критичними, щоб суттєво знизити результативність конкурентної боротьби. По суті поняття "працююча конкуренція" зіставне з поняттям ефективного функціонування ринку в контексті задоволення потреб учасників ринкових відносин. Узагальнивши напрацювання Дж.М. Кларка та його послідовників, С. Сосник [7] запропонував критерії працюючої конкуренції. Дослідником було виокремлено три блоки критеріїв: структурний, поведінковий та функціональний. Розглянемо наведені блоки більш детально. До характеристик структурного блоку С. Сосник відносить значну кількість учасників ринку, зниження ринкових бар'єрів, помірну вертикальну диференціацію товарів, що чутлива до динаміки цін; поведінкового — умову цінової незалежності (жоден учасник ринку не впевнений в тому, його цінова ініціатива буде прийнята рештою компанії), умову недоцільності змови, умову мінімізації кількості випадків недобросовісної конкуренції, умову зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії, умову зниження рівня цінової дискримінації; функціонального — раціональну маркетингову

діяльність, задоволення потреб споживача, наявність інвестицій у розвиток бізнесу, інноваційну діяльність.

Досліджуючи ринок консалтингових послуг України, аналізуючи ринкову конкуренцію в контексті структурного, поведінкового та функціонального критеріїв, ми дійшли висновку, що існує низка перешкод, які гальмують розвиток конкуренції на ньому та спричиняють зниження ефективності ринку [5]. Рисунок 1 ілюструє узагальнений підхід до виокремлення проблем розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України.

Отже, як бачимо, рисунок 1 свідчить про те, що на ринку існує низка суттєвих проблем таких, як: інформаційна асиметрія; динамічність розвитку ринку та його недостатність; відсутність цілісної системи правових норм, які спрямовані на регулювання зазначеного ринку; високий ступінь диференціації продукції консалтингових фірм; несформованість інституційного механізму ринку; низький рівень капіталовкладень у розвиток наукової сфери; нестача кваліфікованих кадрів; відсутність сертифікації консалтингової діяльності; відсутність системи контролю якості консалтингових послуг та інші. Рисунок 1 показує, яким чином проблеми одного блоку впливають на решту блоків. Як зазначалося вище, визначальним є структурний блок, його взаємодія з поведінковим формує функціональний блок. Тісна взаємодія всіх елементів ринкової інфраструктури з одного боку, сприяє тому, що зниження ефективності однієї ланки призводить до зниження ефективності всієї системи, але, з іншого — підвищення дієвості певного елемента оптимізує всі взаємопов'язані ланки і активізує їх функціональність. Так, сертифікація консалтингової діяльності, подальша стандартизація консалтингових послуг, сприятимуть зниженню інформаційної асиметрії, а також підвищенню якості консалтингової послуги, а отже, зростатиме довіра з боку споживача, що, в свою чергу, сприятиме заміні горизонтальної диференціації вертикальною; активізується вплив інституту довіри. Таким чином, державне втручання може і повинно запускати механізм ринкових регуляторів.

В основі пошуку шляхів розв'язання наведених проблем має лежати системний підхід, сукупність взаємопо-

в'язаних послідовних заходів, що здійснюються або забезпечуються державою, і спрямовані на розвиток конкуренції. На наш погляд, ефективним варіантом реалізації такого підходу є розробка програми розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг. Нами було зроблено спробу сформулювати основні положення цієї програми, опираючись на проведеному дослідженні ринку консалтингових послуг України.

Створення та підтримка ефективного конкурентного середовища, здатного забезпечити стабільне економічне зростання та стабільне підвищення життєвого рівня, є важливим завданням на шляху розвитку національної економіки. Розробка комплексної цільової програми розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг є актуальною в сучасних соціально-економічних умовах. Метою програми є: розвиток конкуренції на ринку консалтингових послуг України та удосконалення механізмів державного регулювання економіки.

Для досягнення поставленої мети програми передбачається виконання заходів за наступними напрямками:

1. Підвищення рівня якості консалтингових послуг

Зазначений напрям передбачає підтримку належного рівня якості консалтингових послуг. Реалізація завдань цього напрямку спрямована на забезпечення прийняття своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень, що мають на меті попередження надання неякісних консалтингових послуг, а також запобігання обмеженню конкуренції внаслідок інформаційної асиметрії ринку.

Напрямок передбачає здійснення наступних заходів:

1.1. Запровадження системи періодичного (1 раз на рік)<sup>2</sup> державного моніторингу ефективності реалізації конкурентної політики на ринку.

1.2. Подолання проблеми асиметричної інформації шляхом запровадження стандартів надання консалтингових послуг.

1.3. Підвищення прозорості ведення консалтингової діяльності через запровадження кваліфікаційних сертифікатів консультантів.

2. Формування ефективного інституційного механізму на ринку консалтингових послуг України

Зазначений напрям передбачає створення умов для розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України, мінімізацію впливу інститутів, що призводять або можуть призвести до недопущення, усунення, обмеження чи спотворення конкуренції. Інституційний механізм відіграє вирішальну роль для розвитку конкуренції на ринку. Побудова цілісної системи дієвих ринкових інститутів дозволяє забезпечити ефективне функціонування ринку.

Напрямок передбачає вирішення таких заходів:

2.1. Удосконалення нормативно-правових засад регулювання ринкових відносин.

2.2. Сприяння створенню асоціативних підприємницьких організацій в системі розвитку консалтингового бізнесу.

2.3. Формування інституту конкуренції через посилення державного захисту і контролю за дотриманням ділових угод, створення рівних умов для суб'єктів підприємництва, налагодження ефективної співпраці владних структур та бізнесу тощо.

2.4. Сприяння розвитку малого та середнього бізнесу.

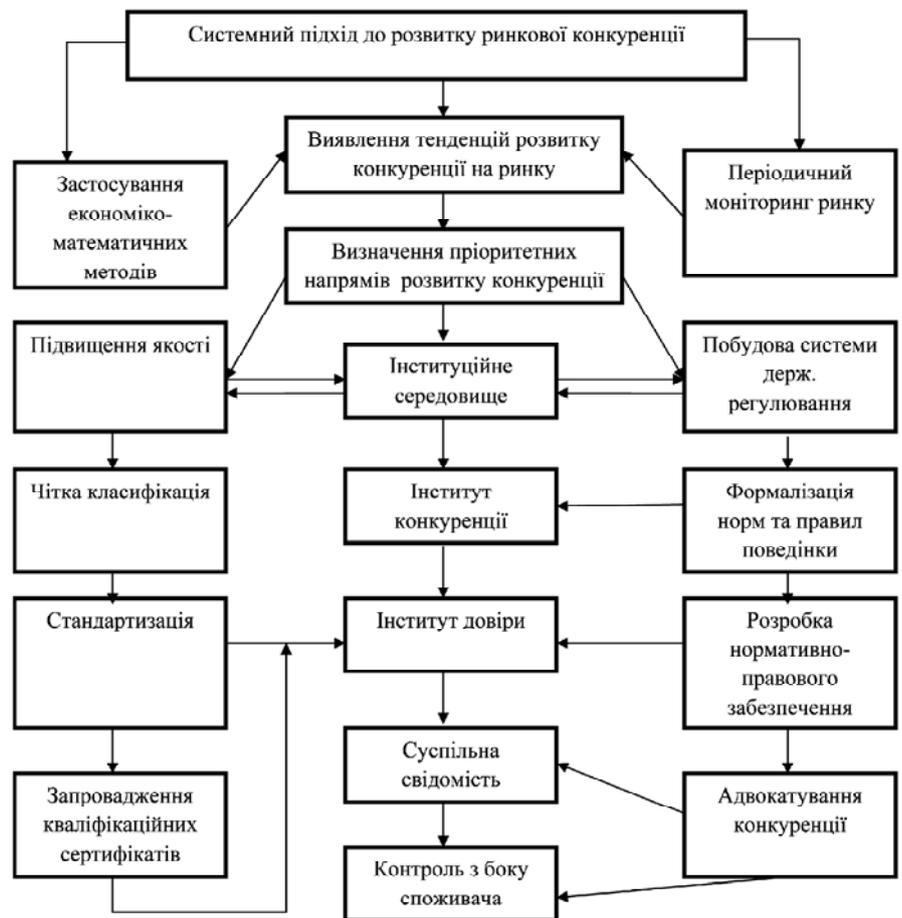


Рис. 2. Основні напрями розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України

Джерело: побудовано автором.

3. Побудова цілісної системи державного регулювання ринку консалтингових послуг України

Зазначений напрям має на меті розробку нормативно-правового забезпечення, яке дозволить найбільш повно охопити всі сторони ведення консалтингового бізнесу.

Напрямок передбачає виконання наступних заходів:

3.1. Удосконалення державного регулювання ринку консалтингових послуг України у сфері ціноутворення.

3.2. Оптимізація державного контролю якості консалтингових послуг.

3.3. Розробка нормативно-правових актів в сфері регулювання ринку консалтингових послуг України.

4. Формування суспільної свідомості та довіри до продукції консалтингових фірм України.

Реалізація завдань цього напрямку спрямована на забезпечення розуміння з боку виробників консалтингових послуг важливості захисту та розвитку конкуренції у підприємницькій діяльності, усвідомлення необхідності надання якісних послуг. Важливим завданням зазначеного напрямку є формування у споживачів довіри до консалтингових послуг як інструменту вирішення управлінських проблем.

Напрямок передбачає виконання наступних завдань:

4.1. Залучення виробників консалтингових послуг та громадських організацій, об'єднань споживачів до розробки проектів нормативно-правових актів, що спрямовані на регулювання ринкових відносин.

4.2. Підвищення контролю з боку споживачів за рівнем якості консалтингових послуг.

4.3. Адвокатування конкуренції.

Реалізація наведених напрямів стає можливою лише за умови комплексного аналізу ринку, виявлення основних тенденцій та закономірностей розвитку ринкової конкуренції.

<sup>2</sup> Відносно до результатів проведеного нами аналізу ринку консалтингових послуг [1—5].

Рисунок 2 ілюструє наведені напрями.

Очікуваними результатами реалізації Програми є: створення сприятливих умов для розвитку конкурентного середовища на ринку консалтингових послуг України; підвищення якості консалтингових послуг; зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії; підвищення ефективності ринкових інститутів, створення сприятливих інституційних умов для розвитку конкуренції на ринку; поглиблення оцінки ринкового середовища, що дозволить приймати виважені, результативні економічні рішення; побудова усталеної системи державного регулювання ринку консалтингових послуг України у відповідності зі світовими принципами і стандартами; підвищення суспільної відповідальності виробників консалтингових послуг; зростання довіри споживачів до консалтингових послуг.

Аналіз ринку консалтингових послуг України має здійснюватись в контексті диференціації продукту і бути направленим на розробку підходів до оцінки ринкового середовища, поглиблення методів аналізу конкуренції. Зокрема розробка апробованого показника оцінки рівня розвитку конкуренції, застосування методів кореляційно-регресійного аналізу з метою поглибленого вивчення особливостей ринкової конкуренції в умовах диференціації продукції, удосконалення методів оцінки привабливості ринку консалтингових послуг України, оптимізація системи аналізу якості консалтингових послуг тощо.

Таким чином, нами було окреслено коло питань, що є найбільш проблемними з погляду розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг. Зміцнення ринкових позицій вітчизняних консалтингових компаній, поглиблене реформування економічних відносин багато в чому залежить від чіткої визначеної конкурентної політики держави, спрямованої на захист законних інтересів підприємців і споживачів, підвищення конкурентоспроможності українських консультантів на внутрішньому та зовнішньому ринках. В наступному підрозділі нами здійснена спроба розробити пропозиції по окремих розділах програми.

Вище нами було названо пріоритетні напрями розвитку конкуренції на досліджуваному ринку та основні заходи для їх реалізації. Зупинимось на деяких з наведених питань детальніше.

Однією з найбільш болючих проблем залишається проблема якості консалтингових послуг. Забезпечення належного рівня якості консалтингових послуг є одним з першочергових завдань на шляху розвитку досліджуваного ринку. Вагомою перешкодою для цього є інформаційна асиметрія. Явище асиметрії сприяє зниженню інтенсивності конкуренції. Проблема асиметрії інформації щодо об'єкта угоди, порядку здійснення угоди та її можливих наслідків є однією з найактуальніших для ринку консалтингових послуг. Наслідком асиметричної інформації є витіснення якісних благ низькоякісними. Проблема асиметричної інформації, на наш погляд, має вирішуватись одночасно як з боку держави, так і з боку діючих консалтингових фірм.

Якщо говорити про консалтингові компанії, то їх діяльність у напрямі зменшення асиметричної інформації зводиться до створення іміджу, високого рівня репутації, полягає у прагненні прозорості у веденні бізнесу, в намаганні побудувати і налагодити ефективну систему комунікацій з існуючими і потенційними клієнтами [5]. Діяльність держави, спрямована на зменшення впливу асиметричної інформації полягає у створенні сприятливого ринкового середовища, встановленні норм та правил поведінки учасників ринку, стандартизації та сертифікації консалтингових послуг тощо. Стандартизація має на меті упорядкування, регламентацію консалтингових послуг, виокремлення напрямків та видів консалтингової діяльності; забезпечення споживачів послуг від купівлі неякісних, непотрібних послуг; сприяння економічній комунікації та співробітництву як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; підвищення якості послуг; забезпечення інформаційної функції, зважаючи на те, що стандарт за своїм змістом є узагальненням результатів науково-технічних досліджень. Стандартизація процедури надання консалтингових послуг запроваджена в країнах ЄС [9], Сполучених Штатах Америки [10] та інших розвинених країнах світу. Вона спрямована на підвищення

безпеки споживачів, захищаючи їх від купівлі неякісних, непотрібних послуг.

Стандарт консалтингових послуг є інструментом організації економічних взаємовідносин на ринку консалтингових послуг України. По суті стандарт є описом споживчих характеристик, умов та порядку надання послуг, що дозволяє споживачеві мати чітке уявлення про свої права та про умови отримання послуги відповідно до чинного законодавства. Інакше кажучи, стандарт — це приклад, зразок, що показує "як має бути", тобто визначає норму та можливі, припустимі межі відхилення від неї. Стандарти дозволяють проаналізувати якість наданих послуг, прослідкувати схему та повноту їх надання. Враховуючи нематеріальність послуги, одним з початкових кроків на шляху розробки стандартів може стати споживча оцінка. Цей вид оцінки будується на механізмі зворотного зв'язку, коли клієнти схвалюють або не схвалюють ті чи інші дії консалтингової компанії в процесі надання консалтингової послуги. Запровадження системи споживчої оцінки дасть змогу розробити стандарти, орієнтовані в першу чергу, на задоволення потреб саме клієнтів консалтингових фірм. Стандарти якості консалтингових послуг, на нашу думку, мають включати в себе таку інформацію: 1. Загальні положення (мета стандартизації, визначення меж її впливу; основні завдання стандартизації консалтингових послуг; визначення основних термінів та понять). 2. Умови та порядок надання консалтингової послуги, що включає: 2.1. Порядок надання консалтингової послуги (прийняття та розгляд заявки на замовлення консалтингової послуги від споживача; прийняття рішення про задоволення заявки; інформування заявника про прийняте рішення). 2.2. Вимоги до споживачів консалтингових послуг. 2.3. Вимоги до постачальників консалтингових послуг (вимоги до документів, відповідно до яких здійснюється діяльність постачальника консалтингової послуги; умови розміщення постачальника; оснащення постачальника; фахівці та їх кваліфікація; наявність інформації про постачальника; правила надання консалтингової послуги). 2.4. Вимоги щодо надання консалтингових послуг (обсяг і зміст консалтингових послуг; санітарно-гігієнічні норми і вимоги безпеки; термін надання консалтингової послуги). 3. Термін подачі та реєстрації претензій споживача, а також строк і порядок їх розгляду.

Послуга носить процесний характер, тому введення стандартів вимагає розробки непрямих методів числового виміру послуг. Розглядаючи ціноутворення на ринку консалтингових послуг України [3], було наведено характеристики, що визначають якість послуг: комфортність, економічність, продуктивність/ефективність, безпечність. Проаналізуємо шляхи виміру зазначених ознак:

Комфортність. Комфортність можна оцінити ступенем кваліфікації кадрів, рівнем забезпеченості кадрів, наявністю відповідного оснащення, ступенем регламентації діяльності, швидкістю реагування на запити клієнтів тощо. В залежності від складності поставлених завдань в процесі замовлення тих чи інших консалтингових послуг варіюється і необхідний обсяг знань, яким має володіти консультант. Так, якщо для проведення моніторингу ринку, який включає збір та аналіз статистичної інформації, достатньо вищої економічної освіти, то для проведення процедури реорганізації бізнесу, необхідно, щоб консультант був не просто економічно освіченою людиною, а й мав значний досвід у вирішенні подібних питань.

Економічність. На наш погляд, економічність можна оцінити, використовуючи показники: середньої вартості одиниці робочого часу консультанта (одиниці виміру: людина-години), середньої тривалості консалтингового проєкту, співвідношення частки витрат на придбання консалтингового продукту в загальному обсязі витрат компанії-клієнта та приросту коефіцієнта рентабельності (прибутку, доходу тощо) внаслідок використання послуги та ін.

Продуктивність/ефективність. Показниками, що відображають цю характеристику є продуктивність праці, виробіток, очевидний результат, причиною якого стало саме використання консалтингової послуги. Це може бути: зниження витрат, зниження собівартості, розширення ринків збуту, збільшення рентабельності тощо.

Безпечність. Характеристику безпечності можна виразити через відсоток вдало завершених проєктів у загаль-

ному обсязі, кількість збанкрутілих компаній за певний проміжок часу, кількість скарг з боку споживачів, наявність сертифікатів та стандартів та ін.

Стандартизація консалтингових послуг сприятиме розвитку конкуренції на ринку та підвищенню його ефективності, оскільки вона є важливим кроком на шляху вирішення таких проблем, як: інформаційна асиметрія, зменшення "невідчутності" консалтингового продукту, обґрунтування ціни послуг тощо. При цьому стандартизація може мати і негативний вплив на розвиток конкуренції. Так, витрати пов'язані з розробкою та впровадженням стандартів призведуть до підвищення цін на консалтингові послуги. Процедура стандартизації створює бар'єр для входження на ринок нових учасників, які несуть додаткові витрати на введення стандартів консалтингових послуг. Крім того, стандартизація не враховує можливості розробки нової послуги, яка не вписується в рамки стандартів. Тому система стандартів має бути гнучкою, актуальною, розробленою спільно з керівництвом консалтингових компаній.

Нерівномірний розподіл інформації призводить до того, що одні суб'єкти отримують інформаційну перевагу перед іншими. Це стає причиною деформації ринкової поведінки виробників та споживачів консалтингових послуг. Вирішення зазначеної проблеми можливе за умови функціонування ефективного ринкового механізму та державного регулювання, спрямованого на зниження наслідків асиметрії інформації.

Крім введення стандартизації консалтингових послуг, проблемою розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України залишається низький рівень капіталовкладень в розвиток наукової сфери. Ситуація щодо наукових та науково-технічних робіт в Україні протягом останніх десяти років відчутно погіршилась. Показник наукоємності не досягає межі 1%, тоді як в Ізраїлі цей показник сягає близько 5%, в Швеції та Японії — біля 4%, в США — майже 3%. Фінансування наукової діяльності відбувається головним чином за власний рахунок фірми, рідше — за кошти іноземних інвесторів. Частка держави у фінансуванні наукових досліджень є незначною. Подібна тенденція характерна і для розвинених країн, але при цьому науковій інновації для країн Європи та США є основою економічного зростання. В Україні першочерговим завданням є поліпшення ситуації, що склалася в сфері наукових розробок та інновацій. Роль держави в даному випадку зводиться до стимулювання інвестицій з боку вітчизняного банківського сектору, промисловості, залучення більшого обсягу іноземних капіталовкладень тощо, оскільки лише за умови високого рівня розвитку науки стає можливим побудова інформаційного суспільства, формування економіки знань.

## ВИСНОВКИ

Для ринку консалтингових послуг України характерною рисою є наявність цілої низки проблем, які є різними за своєю сутністю, тому для їх вирішення необхідним є системний підхід, в основі якого лежить формування комплексної цільової програми. Основними перешкодами на шляху розвитку ринкової конкуренції на ринку є: інформаційна асиметрія; високий ступінь диференціації продукції; низький рівень капіталовкладень у наукову сферу; несформованість інституційного механізму; нецілісність системи державного регулювання, нестача кваліфікованих кадрів та ін. Розробка та впровадження програми з метою вирішення наведених проблем передбачає виконання таких напрямів розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України: підвищення рівня якості консалтингових послуг; формування ефективного інституційного механізму ринку консалтингових послуг України; побудова цілісної системи державного регулювання ринку консалтингових послуг України; формування суспільної свідомості та довіри до продукції консалтингових компаній України.

## Література:

1. Гриценко О.Г. Оцінка привабливості ринку консалтингових послуг України на основі факторного аналізу / О.Г. Гриценко, Ю.А. Рак // Теоретичні і практичні аспек-

ти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр.: у 3-х т. / ПДТУ. — Маріуполь, 2013. — Вип. 1, Т. 1. — С. 62—67.

2. Гриценко Е.Г. Особенности конкуренции на рынке консалтинговых услуг Украины / Е.Г. Гриценко, Ю.А. Рак // Современная конкуренция. — 2012. — № 1 (37). — С. 69—88.

3. Рак Ю.А. Дослідження процесів ціноутворення на ринку консалтингових послуг України за допомогою методів економетричного моделювання / Ю.А. Рак // Вісн. Антимонополь. комітету України. Конкуренція. — 2012. — № 3. — С. 33—42.

4. Рак Ю.А. Методика оцінки рівня розвитку конкуренції / Ю.А. Рак // Молодий вчений. — 2014. — № 8. — С. 21—32.

5. Рак Ю.А. Пріоритети розвитку конкуренції на ринку консалтингових послуг України [Електронний ресурс] / Ю.А. Рак // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання. — Вип. № 2. — М.: Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомилинського, 2014. — С. 328—334. — Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-2-2014>

6. Clark J.M. Towards a Concept of Workable Competition / J.M. Clark // American Economic Review. — 1940. — Vol. 30. — P. 241—256.

7. Sosnick S. A Critique of Concepts of Workable Competition [Електронний ресурс] / S. Sosnick // The Quarterly Journal of Economics (1958). — Vol. 72 (3). — P. 380—423. — Режим доступу: <http://qje.oxfordjournals.org/content/72/3/380.full.pdf>

8. Огляди ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.marketing.vc](http://www.marketing.vc), для доступу до інформ. ресурсів необхідна авторизація

9. СМС Standards. — Режим доступу: <http://www.icmci.org/?page=17665245>

10. Standards for Consulting Services. — Режим доступу: <http://www.aicpa.org/InterestAreas/ForensicAndValuation/Resources/Standards/Pages/Statement%20on%20Standards%20for%20Consulting%20Services%20No.aspx>

## References:

1. Hrytsenko, O.H. (2013), "Estimation of the attractiveness of the Ukrainian consulting services market on the basis of factor analysis", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti*: zbirnyk naukovykh prats' PDTU, vol. 1, no. 1, pp. 62—67.

2. Gricenko, E.G. (2012), "Peculiarities of competition in the market of consulting services of Ukraine", *Sovremennaja konkurencija*, vol. 1 (37), pp. 69—88.

3. Rak, Yu.A. (2012), "Investigation of pricing processes in the market of consulting services of Ukraine with the help of methods of econometric modeling", *Visnyk Antymonopol'noho Komitetu Ukrainy. Konkurenciia*, vol. 3, pp. 33—42.

4. Rak, Yu.A. (2014), "Methodology for assessing the level of development of competition", *Molodyj vchenyj*, vol. 8, pp. 21—32.

5. Rak, Yu.A. (2014), "Priorities of the development of competition in the market of consulting services of Ukraine services", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 328—334.

6. Clark, J.M. (1940), "Towards a Concept of Workable Competition", *American Economic Review*, vol. 30, pp. 241—256.

7. Sosnick, S.A (1958), "Critique of Concepts of Workable Competition", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 72 (3), pp. 380—423.

8. Alliance Capital Management (2017), "Market research consulting services", available at: [www.marketing.vc](http://www.marketing.vc) (Accessed 30 Oct 2017).

9. СМС Standards (2017), available at: <http://www.icmci.org/?page=17665245> (Accessed 30 Oct 2017).

10. AICPA (2017), "Standards for Consulting Services", available at: <http://www.aicpa.org/InterestAreas/ForensicAndValuation/Resources/Standards/Pages/Statement%20on%20Standards%20for%20Consulting%20Services%20No.aspx> (Accessed 30 Oct 2017).

Стаття надійшла до редакції 02.11.2017 р.

*І. С. Каленюк,*

*д. е. н., професор, директор Науково-дослідного інституту економічного розвитку ДВНЗ "Київський національний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ*

*О. В. Куклін,*

*д. е. н., професор, директор Черкаського державного бізнес-коледжу, м. Черкаси*

## ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

*I. Kalenyuk,*

*Doctor of Economics, Professor, Director of Institute of economic development studies SHEE "Kyiv national economic university named after Vadym Hetman"*

*O. Kuklin,*

*Doctor of Economics, Professor, Director of Cherkassy state business college*

### ECONOMIC RISKS OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

*У статті системно проаналізовано сукупність економічних ризиків розвитку сучасної системи вищої освіти в Україні. До економічних ризиків у системі вищої освіти віднесено такі: фінансові, майнові, фіскальні загрози, що можуть привести до значних втрат. Висвітлено можливі загрози зменшення обсягів фінансування, обмеженої автономії, доведено необхідність продуманої оптимізації мережі закладів вищої освіти та ін. Запропоновано напрями управління економічними загрозами розвитку та функціонування системи вищих навчальних закладів. У першу чергу, це: диверсифікація фінансових джерел системи вищої освіти, розширення автономії університетів, розвиток ендаументу тощо. Важливим напрямом посилення стійкості системи вищої освіти до економічних ризиків виступає удосконалення системи управління і фінансування на основі результатів діяльності вищих навчальних закладів. Вкрай необхідним виступає збільшення фінансування науки та удосконалення форм організації наукової діяльності.*

*A set of economic risks of the development of a modern system of higher education in Ukraine has been analyzed systematically in the article. Economic risks in the system of higher education include such financial, property, fiscal threats that can lead to significant losses. The possible threats of reduction of financing volumes, limited autonomy are highlighted, necessity of thoughtful optimization of the network of institutions of higher education has been proved. The directions of management of economic threats of development and functioning of the system of higher educational institutions have been offered. First of all, this is: diversification of financial sources of the system of higher education, expansion of autonomy of universities, development of the endowment, etc. An important direction for strengthening the sustainability of the system of higher education to economic risks is the improvement of the management system and funding based on the results of the activities of higher educational institutions. It is urgently necessary to increase financing of science and to improve the forms of organization of scientific activity.*

*Ключові слова: економічні ризики, диверсифікація фінансових ресурсів, ендаумент, фінансування за результатами діяльності, автономія університетів.*

*Kew words: economic risks, diversification of financial sources, endowment, funding based on the results of the activities, autonomy of universities.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зростання невизначеності сучасного середовища актуалізує потребу дослідження ризиків, у тому числі і в сфері освіти. Усвідомлення феномену освіти в якості суспільного блага змішаного типу розширює поняття освітніх ризиків за межі традиційного сприйняття їх тільки в якості втрати підприємницького доходу. Втрати в освіті можуть бути більш глобальними внаслідок її стратегічного значення для прогресу суспільства: низька якість підготовки кваліфікованих кадрів, слабкість формування особистісних і ціннісних рис людських ресурсів, недостатність забезпечення інноваційного розвитку країни, програшні позиції в міжнародній конкуренції тощо. Особливістю освітніх ризиків можна назвати те, що вони, не завжди можуть нести прямі фінан-

сові втрати, а скоріше — проявляються як загрози таких втрат у довгостроковому періоді. Саме тому актуальним є формування напряму освітнього ризик-менеджменту, метою якого виступає налагодження процесу прийняття управлінських рішень на різних рівнях (навчального закладу, регіону, підгалузі, галузі освіти в цілому), спрямованих на зниження ймовірності несприятливих процесів та мінімізацію можливих втрат.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В економічній теорії і практиці поширеним є сприйняття ризиків в контексті можливих втрат при здійсненні підприємницької діяльності: втрати прибутку, інвестицій, капіталу тощо. Основи для такого розуміння були закладені ще представниками класичної

(Дж. Мілль, Н. Сеніор) та неокласичної школи (А. Маршалл, А. Пігу). Дж. Кейнсом було введено поняття "схильність до ризику". Підґрунтям сучасної теорії ризиків стали праці Дж. Неймана та О. Моргенштерна, в яких обґрунтована ними функція корисності визначає такі поведінкові характеристики як схильність, неохочість та нейтральність до ризиків. Сучасна економічна наука суттєво просунулася як щодо оцінки та управління ризиками (В. Альгін, І. Балабанов, В. Вітлінський, Г. Марковіц, О. Устенко та ін.), так і в напрямі дослідження специфіки управління ризиками в певній сфері: аграрному секторі (В. Чепурко), інноваціях (Т. Васильєва, П. Микитюк, С. Онишко), логістиці (Г. Бродецький, Н. Короленко), туризмі (Н. Гузь, С. Рекунова), фінансовому секторі (О. Шапкін) тощо.

## МЕТОЮ СТАТТІ

Метою статті з'ясування сутності економічних ризиків та аналіз форм їх прояву в системі вищої освіти України.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Виклики, що стоять перед вищою освітою є серйозними і визначаються як загальносвітовими тенденціями, так і специфічними умовами нашого сьогодення. Освітні ризики — це виклики або загрози для функціонування та розвитку системи освіти такого ступеню, що можуть привести до значних втрат. Велика група економічних ризиків включає досить різні види: фінансові, майнові, фіскальні тощо. Економічними втратами в освіті можуть стати: вивільнення значної частини висококваліфікованого персоналу, закриття навчальних закладів, втрата контингенту, зменшення або втрата фінансових ресурсів.

Найбільші складнощі виникають внаслідок недостатності обсягів та структури фінансування. Недостатність фінансових ресурсів є серйозним ризиком не тільки для забезпечення інноваційного розвитку, а й для нормального функціонування системи вищої освіти. Слід зауважити, що брак коштів відчувають всі країни світу: і передові, і ті, що розвиваються. Тільки державних ресурсів стає недостатньо для забезпечення розвитку вищої освіти, тим більше з огляду на її зростаючу роль в інноваційному розвитку суспільства. Світова практика на ці виклики вже знайшла відповіді, які знаходяться саме в площині диверсифікації джерел. В багатьох країнах активізуються процеси залучення інших суб'єктів (окрім держави) до фінансування за допомогою різних механізмів.

Для нашої країни перспективною є адаптація досвіду стимулюючих механізмів для активізації участі бізнесу у фінансуванні освітньої та дослідницької діяльності університетів, а також механізмів полегшення фінансового тягаря для приватних споживачів освітніх послуг. Дієвим механізмом розширення фінансових можливостей вищих навчальних закладів виступає ендаумент. Інститут ендаументу дозволяє створювати благодійні фонди при вишах. Практика ендаумента у провідних країнах світу передбачає створення таких благодійних фондів, що управляються керуючими компаніями і на основі прозорого використання коштів дозволяють університетам отримувати додаткові джерелами фінансування. Основний капітал вкладається у різні проекти та цінні папери, а відсотки виші можуть використовувати на оновлення інфраструктури, матеріальне заохочення студентів і викладачів.

Практика ендаументу вже приходиться в Україну, відомі українські ВНЗ створюють подібні фонди. Зокрема ендаумент фонд при Інституті міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка на базі Благодійної організації "Фонд розвитку Інституту міжнародних відносин" був заснований у 2012 році і на сьогодні складає 245 288 грн. Мета Фонду — забезпечення фінансової стабільності Інституту та не-

залежність від економічних і суспільних коливань. Відсотки, отримані завдяки роботі капіталу Фонду, спрямовуватимуться на розвиток інфраструктури інституту, допомогу у навчанні студентам, аспірантам та стажерам, виплату премій викладачам, створення грантів, проведення майстер-класів, організацію співпраці з ВНЗ інших країн [1].

Важливим напрямом зменшення економічних загроз для функціонування закладів вищої освіти може стати продумане державне управління не адміністративно-командними, а переважно — економічними, стимулюючими методами з використанням різних формул фінансування. У світовій практиці простежується тенденція до більшої прозорості та зрозумілості процедур виділення фінансових ресурсів кожному навчальному закладу. Як правило, це чітка формула — певна сума, що визначається кількістю студентів, певна сума на розвиток, категоріальні програми та додаткове фінансування може бути отримано за умови досягнення кращих результатів. Чіткі і прозорі умови фінансування дозволяють навчальним закладам чітко передбачати обсяги та структуру можливих надходжень, планувати свої дії та заходи по розвитку закладу, підвищенню його конкурентоспроможності.

Так, у Сполучених Штатах практика фінансування за результатами діяльності дуже різноманітна та постійно удосконалюється. Практично кожний штат застосовує свої формули результативного фінансування. Наприклад, у штаті Мен починаючи з 2014 року базове фінансування закладу зростає від 5% до 30% у рік на основі таких показників: кількість присуджених дипломів (додаткові бали за випускників коледжів, дорослих старше 30 років, отримувачів соціальних стипендій); кількість випускників за природничими, технічними, математичними, інженерними спеціальностями (STEM), охороні здоров'я та ін. пріоритетних галузях; кількість дослідницьких грантів та інших контрактів за рік; обсяги дослідницьких грантів та інших контрактів за рік; кількість присуджених дипломів на 100 тис. дол. доходів від плати за навчання, державних асигнувань та інших доходів.

У Массачусетсі 2-річні коледжі отримують базове фінансування на основі чисельності студентів та додаткове фінансування за такою формулою — 50% розглядаються як базове фінансування на основі завершених семестрових кредитних годин та інші 50% — на основі показників успішності. До таких показників віднесено: отримані сертифікати про завершене навчання; соціальні трансферти; завершені 30 кредитів; повністю завершені курси математики та англійської мови; отримані дипломи і сертифікати на 100 студентів приведенного контингенту; отримані дипломи і сертифікати, присуджені студентам, що отримували соціальні стипендії або у важливих галузях [2].

Базисною умовою реалізації стимулюючих схем фінансування виступає підвищення автономії навчальних закладів. На жаль, задекларована в нормативних документах автономія вищих навчальних закладів не підкріплюється реальними механізмами. Державні вищі навчальні заклади в Україні функціонують в умовах складних процедур і обмежень, вони не можуть перерозподіляти кошти між рахунками в межах своїх кошторисів, не можуть переносити на новий рік залишки на рахунках. В останній редакції Закону "Про вищу освіту" вже передбачена можливість відкриття депозитних рахунків університетами, розширення прав по розпорядженню своїми коштами [3]. Разом з тим, ми ще досить далекі від практики передових європейських країн, де університети мають право розпоряджатися своїм майном (продавати, купувати та ін.) і тим самим здійснювати реальні кроки по поліпшенню і раціональному використанню своєї власності.

У контексті вирішення економічних проблем та ризиків функціонування і розвитку системи вищої освіти

актуальною є і проблема оптимізації мережі навчальних закладів, яка має як кількісний (оптимальна кількість вишів для країни), так і якісний аспекти (удосконалення системи управління та пошук нових форм організації освіти, її взаємодії з іншими видами діяльності). Що стосується кількості вищих навчальних закладів, то світова практика доводить дуже різні приклади. Причому передові країни можуть демонструвати високу ефективність освітньої системи як при малій, так і при значній кількості вишів. Так, у Франції 79 великих університетів, але поруч функціонує до 500 так званих Гранд Еколь, приватних вищих шкіл, які вважаються найбільш престижними. В них може навчатися невелика кількість студентів, але завдяки ручній роботі досягається надзвичайно високий якісний рівень підготовки.

Саме тому досягнення економії фінансових ресурсів та їх раціональне використання є можливим при створенні великих університетів. Але разом з тим підвищення кінцевої результативності, під якою розуміється висока якість підготовки фахівців, висока якість освіти, не завжди може співпадати з економічною ефективністю і бути досить затратною. Тому мають розвиватися різні форми ВНЗ і не має підстав усувати вже існуючу диверсифікацію навчальних закладів. Всі країни світу ідуть шляхом диверсифікації та зберігають свої історичні особливості та сформовані освітні традиції.

Більш важливим для української системи вищої освіти є вивчення світового досвіду в плані пошуку нових ефективних форм. Цікавими для нас можуть бути як великі освітньо-наукові утворення (кластери, хаби, кампуси, регіональні університети), так і гнучкі, мобільні форми організації (бізнес-школи, корпоративні університети). Але її ефективна реалізація потребує чіткого розуміння того, що маєтись на увазі під оптимізацією та які цілі вона має переслідувати. Якщо головна мета — скорочення витрат на утримання системи, то повинні бути чіткі прорахунки і плани щодо того, за рахунок чого буде досягнута економія. Якщо на першому місці — створення потужних регіональних центрів вищої освіти, то важливо не тільки здійснити так би мовити зовнішню оптимізацію (об'єднання декількох вишів в один), а забезпечити внутрішню ефективну організацію новоствореного великого вищого навчального закладу.

Зрозуміло, що будь-яка організаційна перебудова є стресом для установи, оскільки означає зіткнення різних корпоративних культур, загалом — зміну загальної внутрішньої культури та системи комунікації. В такій великій структурі, з одного боку, зростає загроза суттєвого посилення бюрократизації всіх процесів, а з іншого боку, створюється потенціал для синергетичного потужного розвитку. І тому найважливішим завданням стає вирішення саме завдань розкриття цього потенціалу, що потребує сучасних інноваційних підходів до управління вищими навчальними закладами, врахування теоретичного та практичного доробку передового менеджменту, накопиченого світовою практикою.

Визначальним процесом у розвитку світової вищої освіти виступає диверсифікація: навчальних програм, закладів, джерел фінансування, форм організації та управління. Відбувається колосальне загострення в глобальному вимірі конкуренції, результатом чого стала і поява численних рейтингів університетів. Але всі рейтинги спрямовані на виявлення сильніших, вони потрібні і вигідні в першу чергу тільки їм. Тому в кожній національній системі освіти мають бути титани — потужні університети, здатні конкурувати за присутність у світових рейтингах. Таким університетам має бути надане виключне фінансування та державна підтримка. Нам потрібні потужні національні та регіональні ВНЗ. Але, напевно, нам необхідно розібратися — задля яких цілей ефективними мають бути великі освітньо-наукові комплекси, а в яких випадках можливі інші форми організації. Уявляється, що ключовими завданнями оптимізації мережі ВНЗ мають бути такі: створення універси-

тетів світового рівня (декількох, їх не може бути багато), формування потужних регіональних університетських центрів (з урахуванням специфіки економіки регіону), посилення автономії та чесної конкуренції між закладами.

Не можна обійти увагою і ризики, пов'язані із демографічними проблемами. Висока динаміка поширення масштабів вищої освіти в Україні у 90-х — на початку 2000-х років мала своїм підґрунтям зростання народжуваності дітей у 80-х роках. Після 2007 року починає спостерігатися поступове зменшення населення віку 18—23 роки, обумовлене кризовими процесами різкого скорочення народжуваності з початку 90-х років (майже вдвічі). Зменшення студентського контингенту почалося з 2008 року, а з 2011 року — вже майже всі українські виші відчули різке скорочення.

Серйозність цих ризиків пояснюється ще й тим, що в попередні роки було суттєво нарощено кадровий та інституційний потенціал системи вищої освіти: зростає чисельність кандидатів і докторів наук, поступово поліпшується технічне та методичне забезпечення навчального процесу у вишах, формуються традиції викладання та наукової роботи. Критична залежність фінансово-економічної стабільності функціонування системи вищої освіти від чисельності студентів ставить під загрозу можливість її подальшого розвитку. Напевно, така залежність має бути обов'язковою з точки зору необхідності конкуренції між вишами та стимулювання їх до удосконалення своєї діяльності. Тим не менше, в умовах передбачуваних демографічних змін, непростій ситуації на ринку праці дуже важливо, щоб впроваджувалися механізми послаблення цієї залежності таким чином, щоб система змогла адаптуватися до них і не втратити свої найкращі надбання. Згідно з новим Законом зменшується навантаження викладачів, що, безумовно, пом'якшить ситуацію з висококваліфікованим персоналом вищих навчальних закладів. Держава має не тільки усвідомлювати цю ситуацію, а діяти напередження — формувати свою державницьку позицію щодо збереження та підтримки своєї інтелектуальної еліти.

Потребує нових підходів і проблема управління та фінансування наукових досліджень. Загальновідомою істиною є те, що досягають проривного розвитку тільки ті країни, які приділяють неабияку увагу системі науки та освіти. І якщо освіта ще може похвалитися певними позитивними тенденціями, то відносно науки ситуація набуває загрозливого характеру. Україна дуже стрімко втрачає свої позиції, про що свідчать тенденції катастрофічного погіршення всіх показників.

Фінансування наукових досліджень в Україні у відсотках до ВВП має стійку тенденцію до зменшення: 2002 р. — 1%, 2007 р. — 0,85%, 2010 р. — 0,83%, 2013 р. — 0,77%, 2014 р. — 0,66%, 2015 р. — 0,62% ВВП. В Європейському Союзі в 2014 році на науку було витрачено близько 283 млрд євро, що складає 2,03% ВВП. Зокрема, у Фінляндії — 3,17%, Швеції — 3,16%, Данії — 3,08%, Німеччині — 2,84%, Австрії — 2,99%, Словенії — 2,39%, Франції — 2,26%, Бельгії — 2,46% (2014 р.). Найвищі у світі показники наукоємності ВВП у Південній Кореї (4,15%), Японії (3,47%), США (2,81%), Китаї (2,08%) [4].

Зменшується чисельність науковців: в загальній кількості зайнятих в Україні вона має найнижчі значення (окрім Румунії) і становила у 2015 році 0,5%, у тому числі дослідників — 0,33%. В європейських країнах у 2013 році частка виконавців наукових досліджень складала: у Фінляндії (3,21% і 2,31%), Данії (3,17% і 2,15%), Ісландії (2,94% і 2,0%), Швеції (2,85% і 2,16%), Австрії (2,85% і 1,74%) та Норвегії (2,62% і 1,84%); найнижчою — у Румунії (0,51% та 0,32%), Болгарії (0,76% та 0,55%), Туреччині (0,77% та 0,65%) та Кіпру (0,82% та 0,61%) [5].

В Україні чисельність наукових співробітників та дослідників зокрема постійно скорочується. Так, з 2005 по 2015 рік кількість працівників наукових організацій скоротилася з 170,6 до 101,6 тис. осіб (на 40,5%), у тому

числі чисельність дослідників — з 105,5 до 63,9 тис. осіб (на 39,4%). Світовими лідерами за чисельністю дослідників виступають: Китай — 1484 тис. осіб (19,1% світової чисельності), США — 1265,1 тис. осіб (16,7%), Японія — 660,5 тис. осіб (8,5%), РФ — 440,6 тис. осіб (5,7%), Німеччина — 360,3 тис. осіб (4,6%), Корея — 321,8 тис. осіб (3,9%), Франція — 265,2 (3,4%) та Велика Британія — 251,4 тис. осіб (3,4%) [4; 5].

У такій ситуації наміри щодо скорочення фінансування наукових досліджень є неприпустимими. Уявляється, що державницьке бачення щодо когорти науковців має передбачати визнання на державному рівні значущості їх праці, визнання їх в якості інтелектуальної еліти країни, від якої чекають реальних справ. До того ж, допустити скорочення науковців в існуючій установі стане можливим тільки тоді, коли будуть створені умови для їх зайнятості в інших сферах (і в першу чергу — бізнесі).

Військова агресія та окупація не можуть бути виправданнями для зменшення уваги до науки в країні. Якщо наша країна прагне думати про своє стратегічне майбутнє, то найважливішим пріоритетом має бути зміцнення нашого наукового потенціалу, адже таке відношення до сфери наукових досліджень є неприпустимим. Ключовими питаннями виступають: не зменшення фінансування; збільшення притоку фінансових ресурсів з підприємницьких, неприбуткових та іноземних джерел; підтримка вчених, створення умов для реалізації їх потенціалу; перетворення АН на центр та генератор інноваційного розвитку.

Важливим кроком є прийняття в першій редакції нового Закону України "Про наукову та науково-технічну діяльність". Цим законом передбачено такі нововведення як: створення Національної ради з питань розвитку науки і технологій та Національного фонду досліджень України. Передбачається, що Національна рада буде постійно діючим консультативно-дорадчим органом при Кабінеті Міністрів України задля забезпечення ефективної взаємодії представників наукової громадськості, органів виконавчої влади та реального сектору економіки у формуванні та реалізації єдиної державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності. Метою створення Національного фонду досліджень України є стимулювання пріоритетних фундаментальних та прикладних наукових досліджень у формі грантової підтримки на конкурсних засадах.

Спільною рисою всіх успішних урядів (стратегії яких були дуже різноманітними) було фундаментальне визнання пріоритетності інтелектуальних чинників проривного суспільного розвитку, яке проявлялося не тільки у значній увазі та фінансуванні сфери освіти і науки, а й у залученні інтелектуальної еліти до вироблення державної політики і стратегії. Досвід післявоєнної Німеччини відомий тим, що уряд Людвіга Ерхарда активно залучав вчених. Активність та інтенсивність використання інтелектуального потенціалу наших вчених були набагато вищі раніше, на жаль. Здається, що мудрість державницького підходу має полягати не в тому, щоб все зламати під гаслами реформ, а в тому, щоб заставити працювати на країну ті найкращі ресурси, традиції та інститути, які в неї є. Ознакою справжніх реформ може стати представлене на державному рівні визнання пріоритетності сфери освіти і науки та реальне піднесення їх ролі в розвитку країни. Безумовно, система потребує нових підходів та суттєвої модернізації, але такої, щоб "із водою не виплеснути дитину".

Ключовими гравцями у передових країнах виступають: наукові установи державного сектору, сектор вищої освіти, бізнес-сектор та неприбутковий сектор. Надання нового імпульсу наукової та науково-технічної діяльності в країні потребує суттєвого збільшення ролі останніх двох секторів і, водночас, посилення синергетичної взаємодії їх з потужними традиційними структурами освіти а науки. Стратегічно важливим є

визначення ключових пріоритетів та завдань щодо розвитку наукової діяльності. Для нашої країни такі пріоритети відомі — сфера ІТ-технологій, аграрний та військовий сектори, туристично-рекреаційна галузь. Необхідні механізми перетворення цих сфер, що мають потенціал росту, на ключові галузі, локомотиви української економіки. Не великі багатослівні програми, в яких важко докопатися до суті, а чіткі і конкретні кроки по наданню виключних можливостей розвитку, створенню інвестиційних оазисів.

## ВИСНОВКИ

Реформування системи освіти і науки має відбуватися виходячи із фундаментальних позицій визнання пріоритетності та важливості цієї сфери для стратегічного розвитку держави. Актуальною є необхідність продовження аналізу вітчизняної системи вищої освіти в контексті готовності до сучасних викликів розвитку. Можемо констатувати також неадекватність упреждавальної реакції на виклики та ризики зовнішнього та внутрішнього середовища на інституційному, регіональному та національному рівнях.

Виклики, що стоять перед українською вищою освітою є серйозними і визначаються як загальносвітовими тенденціями, так і специфічними умовами нашого сьогоднішнього дня. В українській вищій освіті накопичено великий запас міцності, який дуже важливо не втратити і не згубити. Потребою сучасного дня виступає формування професійного ризик-менеджменту в системі вищої освіти, адже справжній інноваційний, проривний розвиток вітчизняних університетів та всієї системи в цілому можливо забезпечити лише тоді, коли ми будемо діяти на упередження, а не в режимі швидкого реагування на раптові події.

## Література:

1. Офіційний сайт видання Київські відомості [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kv.com.ua/actual/pervyj-endaumen-fond-v-ukraine-46207/#sthash.r96VUyQr.dpuf>
2. Official site of the National Conference of State Legislatures [Electronic resource]. — Available mode: <http://www.ncsl.org/research/education/performance-funding.aspx>
3. Закон України "Про вищу освіту" від 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
4. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2015 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Official site of the UNESCO Science Report: towards 2030 [Electronic resource]. — Available mode: <http://en.unesco.org/node/252168>

## References:

1. Official site of the Kievskie vedomosti (2014), "The first endowment fund in Ukraine", available at: <http://www.kv.com.ua/actual/pervyj-endaumen-fond-v-ukraine-46207/#sthash.r96VUyQr.dpuf> (Accessed 05 Nov 2017).
2. Official site of the National Conference of State Legislatures (2017), available at: <http://www.ncsl.org/research/education/performance-funding.aspx> (Accessed 05 Nov 2017).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On Higher education", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (Accessed 05 Nov 2017).
4. State Statistics Service of Ukraine (2016), "Scientific, scientific and technical activities in Ukraine in 2015", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 05 Nov 2017).
5. Official site of the UNESCO (2015), "Science Report: towards 2030", available at: <http://en.unesco.org/node/252168> (Accessed 05 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 03.11.2017 р.

*Н. В. Зачосова,  
д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки,  
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси  
А. О. Коваленко,  
магістрант, кафедри менеджменту та економічної безпеки,  
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси*

## МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРОБЛЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

*N. Zachosova,  
D.Sc. of Economics, associate professor  
Professor of the Department of Management and Economic Security  
Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnytsky, Cherkassy  
A. Kovalenko,  
Master's Degree of the Department of Management and Economic Security  
Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnytsky, Cherkassy*

### METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH OF PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

---

*У статті розглянуто теоретичні основи методології наукових досліджень. Проаналізовано проблеми забезпечення економічної безпеки держави. Досліджено проблему економічної безпеки на рівні національної безпеки із використанням економічних методів досліджень. Обґрунтовано використання системного підходу, в межах якого запропоновано застосування біхевіористичного методу, що дозволяє виділити рівень економічної безпеки держави як окремих об'єкт перспективних наукових пошуків.*

*The article deals with the theoretical foundations of the methodology of scientific research. The problems of ensuring economic security of the state are analyzed. The problem of economic security at the level of national security with the use of economic research methods is investigated. The use of the systematic approach, within the framework of which the application of behavioral method is offered, allows to highlight the level of economic security of the state as a separate object of perspective scientific research.*

---

*Ключові слова: методологія, наукове дослідження, економічна безпека, забезпечення економічної безпеки, безпека держави.*

*Key words: methodology, scientific research, economic security, economic security supply, state security.*

#### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ**

Поняття "економічна безпека" є відносно новим в українському лексиконі, хоча воно досить поширене та давно використовується у практичній діяльності на Заході. Актуальність дослідження економічної безпеки у науковій площині було обумовлене потужною світовою кризою та необхідністю напрацювання заходів швидкого реагування на масштабні загрози в рамках національ-

ної економіки. У 70—80-х роках минулого століття під поняттям "економічна безпека" почали розуміти найважливіші складові національної безпеки, і досить швидко цей термін набув широкого поширення в економічно розвинутих капіталістичних країнах [1]. В Україні розвиток досліджень теоретичних і практичних проблем забезпечення економічної безпеки належить до другої половини 1990-х років, що пов'язано з усвідомленням вразливості соціально-економічного простору країни до впливу внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, а



Рис. 1. Безпека як інтегральна галузь наукових знань

Джерело: [7].

також наявністю емпіричного матеріалу, що дозволяє узагальнити і систематизувати ризику та загрози, оцінити рівень економічної безпеки держави.

За три десятиліття практично сформувався новий напрям економічної науки — теорія економічної безпеки, в рамках якої розвивається теорія економічної безпеки держави. Теорія економічної безпеки держави, будучи прикладною теорією, зважаючи на рішення практичних завдань, які стоять перед державою щодо захисту економічних інтересів країни та населення від впливу негативних факторів, використовує понятійно-категоріальну систему, спирається на виявлені закономірності, базується на теоретичних засадах теорії економічної безпеки.

Незважаючи на значимість існуючих наукових досліджень у галузі економічної безпеки держави в умовах невизначеності, впливу ризиків і загроз на соціально-економічні системи відповідного рівня, теорію економічної безпеки держави складно віднести до сформованих теоретичних систем. І це багато в чому обумовлено не в повній мірі розробленою методологією дослідження економічної безпеки держави.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед сучасних фахівців-економістів, чий дослідження присвячені проблемам формування теорії і методології економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, системі безпеки держави, технік та технологій забезпечення безпеки, потрібно відзначити наукові праці О. Кириченко, І. Белоусової, В. Сідака [2], О. Захарова, П. Пригунова, А. Гнилицької [3], В. Франчука [4], Г. Мінаєва [5] тощо.

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є конкретизація особливостей методології наукових досліджень проблем забезпечення економічної безпеки держави. Завданнями, які мають бути виконані в процесі дослідження, є: розглянути теоретичні основи методології наукових досліджень; проаналізувати проблеми забезпечення економічної безпеки держави; дослідити проблему економічної безпеки на рівні національної безпеки із використанням економічних методів досліджень; обґрунтувати використання системного підходу, в межах якого запропоновано застосування біхевіористичного методу, що дозволяє виділити рівень економічної безпеки держави як окремий об'єкт перспективних наукових пошуків.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Методологічною основою здійснення досліджень на мікрорівні щодо проблем забезпечення економічної безпеки мають бути методологічні основи різних наук при домінуючих економічних методах досліджень. Так, поряд із економічним (фінансовим) аналізом у дослідженнях можуть використовуватись соціологічні, психологічні, правові або інші методи наукового пізнання. Тільки їх поєднання дасть змогу здобути нові знання, які на практиці допоможуть організувати систему економічної безпеки держави та забезпечити її функціонування.

Методологія науки (грецьк. *methodos* — спосіб, метод і *logos* — наука, знання) — це система методологічних і методичних принципів і прийомів, операцій і форм побудови наукового знання [6]. У кожній галузі науки є не тільки загальні, а й специфічні теоретичні вихідні положення та принципи, які становлять її теоретичний фундамент. Використовуючи певні методи досліджень, ми можемо підтвердити (або спростувати) теоретичні припущення, на яких ґрунтується наукове дослідження.

Питання економічної безпеки держави є ще мало вивченим у теоретичній площині. Тому вести мову про довершену методологію її дослідження поки що рано. Але не тільки "молодість" нового наукового напрямку зумовила недостатність методологічного опрацювання існуючих досліджень. Неспроможність економічної науки пояснити процеси, які відбуваються у країні, відвертий розрив теорії і практики українського розвитку зажадали від наукової спільноти вирішення прикладних завдань забезпечення економічної безпеки на макrorівні.

Для визначення сучасних методологічних підходів до дослідження економічної безпеки держави відзначимо проблеми методології, що, мабуть, є одними з найскладніших з-поміж багатьох галузей наукової і практичної діяльності. Умовно їх можна розділити на два блоки. Перший відображає неоднозначне розуміння поняття "методологія" і, отже, його змісту. Другий — це проблеми визначення методологічного інструментарію у відповідній галузі дослідження.

Що стосується першого блоку проблем, то обмежимося найбільш поширеним визначенням — під методологією, у межах даного дослідження, будемо розуміти вчення про структуру, логічну організацію, методи і властивості діяльності.

Другий проблемний блок у контексті досліджуваної тематики розділяється на дві взаємопов'язані складові. До них відносимо формування методології дослідження економічної безпеки держави та методології забезпечення економічної безпеки держави.

Визначимо основні підходи до формування вітчизняної теорії і методології досліджень проблем забезпечення економічної безпеки підприємств у напрямі "національна безпека".

Розглядаючи національну безпеку як окрему наукову галузь (рис. 1), ми маємо зрозуміти, що вона охоплює методологію всіх наукових галузей, і є комплексною наукою [7].

Досліджуючи проблему економічної безпеки на рівні національної безпеки, недоцільно використовувати тільки економічні методи досліджень без урахування впливу макrorівня на мікрорівень і навпаки.

Необхідно зрозуміти, що безпека у сфері економіки, за великим рахунком, залежить від рівня економічної безпеки всіх і кожного окремого суб'єкта господарської діяльності, сукупність яких і становить національну економіку [8].

Таким чином, коли йдеться про наукове забезпечення діяльності у сфері економічної безпеки, варто зрозуміти кілька інтегрованих напрямів наукових досліджень.

Перший — дослідження небезпечних процесів і явищ, що відбуваються у світовій економіці, які можуть негативно вплинути на економічну безпеку України.

Другий — дослідження стану економічної безпеки України і тенденцій у розвитку несприятливих факторів у національній економіці та формування механізмів із протидії їм.

Третій — дослідження рівня стійкості, захисту інтересів і можливостей національної економіки протидіяти негативному впливу кризових явищ світової економіки.

Четвертий — дослідження стану економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, зовнішніх і внутрішніх факторів небезпек і загроз економічній безпеці.

П'ятий — дослідження особливостей організації системи економічної безпеки підприємств, діяльності суб'єктів її забезпечення та використання ними технік та технологій, які дають можливість забезпечити економічну безпеку. Незважаючи на те, що зазначені напрями наукової діяльності в галузі економічної безпеки взаємопов'язані та спрямовані на досягнення однієї стратегічної мети — забезпечення економічної безпеки та економічного розвитку нашої держави, в площині методології вони відрізняються один від одного [4].

При формуванні методології досліджень у напрямі "економічна безпека держави" необхідно визначити особливості системи економічної безпеки.

Система економічної безпеки соціальної системи:

1) механізм із вироблення, перетворення і реалізації концепції, стратегії і тактики в сфері безпеки за допомогою скоординованої діяльності державних і недержавних структур;

2) сукупність організаційно об'єднаних органів управління, сил і засобів, призначених для вирішення завдань щодо забезпечення національної безпеки.

Систему безпеки утворює теорія, методи, інструменти та механізми реалізації функції безпеки в соціальній системі, спрямовані на захист її інтересів від загроз цим інтересам.

Від того, який набір і змістовна частина компонентів присутні у системі безпеки, залежать зміст і сутність забезпечення безпеки, здатність системи забезпечення безпеки захищати не тільки інтереси самої соціальної системи, а й інтереси, права і волю людини як соціальної істоти.

Система безпеки — це насамперед функціональна система. Функціональну систему характеризує мето-

логія теоретичних підходів до вирішення питань безпеки об'єкта, а остання — розуміння сутності системи безпеки. Іншими словами, яка методологія, такий і підхід до питання про те, що позиціонується як об'єкт захисту, і як розуміється сам захист [5].

Основними принципами побудови системи безпеки є: комплексність, або системність, безперервність, законність, плановість, ощадливість, взаємодія, поєднання гласності та конфіденційності, компетентність [9].

Також методологію дослідження можемо розглядати через системний підхід. Системний підхід пропонується вважати методологічною основою дослідження економічної безпеки держави.

Що до теорії економічної безпеки, системний підхід необхідно конкретизувати. Для цього пояснимо наше уявлення суті системності в досліджуваній області. Системність — багатоконпонентне поняття, яке поєднує кілька елементів, у тому числі теоретичну системність, під якою розглядаємо побудову наукового знання на основі принципів відповідності, детермінізму, додатковості.

Принцип відповідності виражається в побудові системи визначень основних понять, аксіом, що базуються на цих визначеннях, теорем теорії економічної безпеки. Зазначені елементи теорії (понятійний апарат, аксіоми, леми, теореми) складають основу закономірностей, що визначають стан економічної безпеки, а також механізмів її забезпечення. Принцип відповідності сприяє логічному поступальному розвитку системи знань у сфері економічної безпеки.

Що до теорії економічної безпеки, принцип детермінізму виражається в організації побудови теорії економічної безпеки в формі причинності як сукупності обставин, які передують у часі ризикам, загрозам, збитку і викликають їх. Однолінійні ланцюгипіддегловостішкоди проявляються через ризики і загрози, загрози і шкоду, збиток і кризи. Таким чином, кожне наступне явище є наслідком попереднього, а те, в свою чергу, є причиною попереднього при наявності певних умов. Однолінійні ланцюгипіддегловості слід розглядати як базові, разом із тим в проведеному дослідженні нами виділені дволінійні і розгалужені ланцюгипіддегловості. Вони виявляються в дослідженні забезпечення економічної безпеки.

Принцип додатковості дозволяє встановити місце теорії економічної безпеки в структурі економічної науки. Економічна безпека розглядається як одна зі сторін функціонування економіки, при цьому параметрами в її дослідженні виступають негативні прояви, які впливають на економічну систему; цільова системність, яка означає, що теорія економічної безпеки формується для вирішення проблем захисту економіки від негативних впливів за допомогою досягнення системи взаємопов'язаних ієрархічно супідрядних і горизонтальних цілей. Якщо під сутнісним змістом мети побудови шуканої теоретичної системи розуміти стан економічної безпеки, то з цього елемента системності слід виокремити ряд принципів:

— принцип ієрархічних цілей, який полягає у наступному: стан безпеки верхнього рівня економічної системи є умовою для забезпечення економічної безпеки суб'єктів нижчого рівня економічної системи;

— принцип відносно незалежності горизонтальних цілей полягає у такому: сукупний вплив суб'єктів економіки на стан економічної безпеки певного рівня (сегмента) зменшується в міру скорочення кількості господарських зв'язків між ними;

— методологічна системність полягає у застосуванні єдиного методологічного підходу до дослідження економічної безпеки, заснованого на визначенні стану економічної безпеки через можливість і здатність економіки протистояти впливу негативних впливів;

— просторова системність передбачає, що область дослідження можна представити як простір, який містить як підпростори, виділені за певними ознаками, так і елементи, що належать їм, що сприяє виявленню характерних для них закономірностей, причин і наслідків, які забезпечують той чи інший рівень економічної безпеки.

Застосування біхевіористичного методу є доцільним у дослідженні галузі економічної безпеки держави. Доречно навести слова А. Маршалла: "... економічна наука (Economics) займається дослідженням нормальної життєдіяльності людського суспільства; вона вивчає ту сферу індивідуальних і суспільних дій, яка сильно пов'язана зі створенням матеріальних основ добробуту" [10]. З огляду на наведену цитату, пропонуємо власне розуміння сутності економічної безпеки держави такого стану соціально-економічної системи суб'єкта, при якому забезпечується захист економіки від наслідків негативних впливів та інституційно закріплені стандартизовані потреби населення (еталонні потреби населення). Таким чином, економічна безпека держави є оціночною категорією, що характеризує стан соціально-економічної системи, при якому забезпечуються інституційно закріплені стандартизовані потреби населення (еталонні потреби населення) за допомогою протидії впливу ризиків і загроз, здатних завдати шкоди соціально-економічній системі на рівні держави.

Критерієм оцінки стану економічної безпеки держави виступає задоволення потреб населення. Потреби населення розрізняються залежно від доходів, приналежності до соціальних груп, від національно-етнічної приналежності та інших чинників. Тому на рівні держави необхідно закріпити перелік — стандарт, який складається з елементів, що формують певний мінімум потреб населення, проблема задоволення яких буде перебувати у віданні органів державного управління. Назвемо такі потреби еталонними потребами населення.

## ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

При проведенні наукових досліджень проблем економічної безпеки на рівні національної безпеки недоцільно використовувати тільки економічні методи досліджень без урахування впливу макrorівня на мікrorівень, і навпаки.

Недоліки наявних методологічних підходів до дослідження економічної безпеки держави свідчать про необхідність подальших досліджень у цій царині. У роботі обґрунтовано використання системного підходу, в межах якого запропоновано застосування біхевіористичного методу, що дає змогу виділити рівні економічної безпеки держави як окремі об'єкти для перспективних наукових пошуків.

### Література:

1. Користін О.Є. Економічна безпека: навч. підручник / О.Є. Користін. — К.: Алерта; КНТ; Центручб. літ., 2010. — 368 с.
2. Кириченко О.А. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія / О.А. Кириченко, І.А. Белоусова, В.С. Сідак. — К.: Дорудо-друк, 2010. — 437 с.
3. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: монография / О.И. Захаров, П.Я. Пригунов, Л.В. Гнилицкая. — К.: ТОВ "Дорудо-Друк", 2011. — 290 с.
4. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: монографія / В.І. Франчук / Львів. держ. ун-т внутр. справ. — Л., 2010. — 440 с.

5. Минаев Г.А. Секьюритология: монография / Г.А. Минаев. — М.: МФЮА, 2012. — 271 с.

6. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.vehi.net/brokgauz/index.html](http://www.vehi.net/brokgauz/index.html)

7. Пригунов П.Я. Формування теоретико-методологічних підходів дослідження проблем економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності у напрямі "національна безпека" / П.Я. Пригунов // Наукові праці МАУП. — 2013. — Вип. 4 (39). — С. 160—168.

8. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик. — К.: Атіка, 2005. — 432 с.

9. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи. (Теоретико-методологічний аспект): монографія / О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак, С.А. Єрохін, А.І. Захаров, С.М. Лаптев, П.Я. Пригунов та ін. — К.: ІМБ Ун-ту "КРОК", 2010. — 412 с.

10. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж.М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. — М.: Эксмо, 2008. — 832 с.

### References:

1. Korystin, O.Ye. (2010), *Ekonomichnabezpeka [Economic Security]*, Alerta; KNT; Tsentruchb. lit., Kyiv, Ukraine.
2. Kyrychenko, O.A. Belousova, I.A. and Sidak, V.S. (2010), *Ekonomichna bezpeka sub'yektiv hospodars'koyi diyal'nosti v umovakh hlobal'noyi finansovoyi kryzy [Economic security of subjects of economic activity in the conditions of the global financial crisis]*, Dorado-druk, Kyiv, Ukraine.
3. Zakharov, O.Y. Pryhunov, P.Ya. and Hnylytskaya, L.V. (2011), *Teoretyko-metodolohycheskye v prykladnye tosnovy obespechenyya ekonomycheskoy bezopasnosti sub'yektiv khozyaystvennoy deyatel'nosti [Theoretical and methodological and applied bases for the provision of economic security of economic entities]*, TOV "Dorado-Druk", Kyiv, Ukraine.
4. Franchuk, V.I. (2010), *Osoblyvosti orhanizatsiyi systemy ekonomichnoyi bezpeky vitchyznyanykh aktsionerlykh tovarystv v umovakh transformatsiyanoi ekonomiky [Features of the organization of the system of economic security of domestic joint-stock companies in the conditions of a transformational economy]*, L'viv. derzh. univn. sprav., Lviv, Ukraine.
5. Mynaev, H.A. (2012), *Sek'yurytolohyya [Securitology]*, MFYUA, Moscow, Russia.
6. Brokhauz, F.A. and Efron, Y.A. (1907), "Encyclopedic Dictionary", [Online], available at: [www.vehi.net/brokgauz/index.html](http://www.vehi.net/brokgauz/index.html) (Accessed October 30, 2017).
7. Pryhunov, P.Ya. (2013), "Formation of theoretical and methodological approaches to studying the problems of economic security of subjects of economic activity in the direction of "national security", *Naukovi pratsi MAUP*, vol. 4(39), pp. 160—168.
8. Kamlyk, M. I. (2005), *Ekonomichna bezpeka pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti. Ekonomiko-pravovyy aspekt [Economic security of entrepreneurial activity. Economic and legal aspect]*, Atika, Kyiv, Ukraine.
9. Kyrychenko, O.A. Denysenko, M.P. Sidak, V.S. Yerokhin, S.A. Zakharov, A.I. Laptev, S.M. and Pryhunov, P.Ya. (2010), *Ekonomichna bezpeka sub'yektiv hospodaryuvannya v umovakh hlobal'noyi finansovoyi kryzy. (Teoretyko-metodolohichnyy aspekt) [Economic security of economic entities in the context of the global financial crisis. (Theoretical and Methodological Aspect)]*, IMB Untu "KROK", Kyiv, Ukraine.
10. Marshall, A. (2008), *Osnovy ekonomycheskoy nauky [Fundamentals of Economic Science]*, Eksmo, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2017 р.

Ю. П. Макаренко,  
д. е. н., професор, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро  
К. С. Мороховець,  
студентка 6-го курсу, магістр,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

## СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Yu. Makarenko,  
Doctor of Economic sciences, professor, The Dniprovs'kyi National University named after Oles' Gonchar  
K. Morokhovets,  
6th year student, master, The Dniprovs'kyi National University named after Oles' Gonchar

### THE STRATEGY OF IMPROVEMENT PROFITABILITY IN THE COMMERCIAL BANK

*Проблеми економіки вимагають від українських банків підвищення ефективності управління банківською діяльністю. У цьому питанні важливе місце посідає розробка стратегії діяльності як окремих установ, так і банківської системи в цілому. Оскільки стратегічне планування є першим етапом процесу управління і визначає основні напрями діяльності установи, доцільно приділити увагу саме розробці цих напрямів. Важлива роль у реалізації цієї задачі відводиться управлінню основних показників банківської діяльності, а саме прибутковості. Виходячи з комплексного аналізу прибутків, виробляються стратегія і тактика розвитку банківської системи, обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності проведення активних і пасивних операцій, оцінюються результати діяльності банків.*

*Problems of the economy require Ukrainian banks to improve the efficiency of banking activities. In this issue, the development of a strategy for the activities of both individual institutions and the banking system as a whole plays an important role. Since strategic planning is the first stage of the management process and defines the main directions of the institution's activities, it is worth focusing on the development of these directions. An important role in the implementation of this task is given to the management of the main indicators of banking activity, namely profitability. Based on comprehensive income analysis, strategy and tactics of development are developed banking system, plans and management decisions are grounded, the control over their implementation is carried out, the reserves of increase are detected the effectiveness of conducting active and passive operations, are evaluated results of banks activity.*

*Ключові слова: прибутковість, банківська система, доходи, витрати, процентні доходи, прибуток.  
Key words: profitability, banking system, income, expenses, interest income, profit.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток економіки безперечно залежить від стану банківської системи, фінансування та обслуговування суб'єктів господарювання банками. В умовах наростаючої фінансової кризи однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримка її прибутковості в довгостроковій перспективі.

У прибутковості банку зацікавлені менеджери та керівництво банку (акціонери, пайовики), клієнти банку (оскільки фінансовий успіх говорить про надійність і стійкість банку, з яким вони мають справу), весь колектив банку (оскільки від цього залежить їх заробітна плата), а також соціальний захист. Проте постановка мети — досягнення максимізації прибутку банку — переважно розуміється однозначно: отримувати більше і зменшувати витрати. В цьому розумінні дана ціль не орієнтує на довготривале функціонування банку.

Таким чином, із проблеми підвищення прибутковості банку та максимізації прибутку випливає проблема формування довгострокових цілей, а отже, стратегії діяльності банківської установи. Аналіз фінансових результатів та рівня прибутковості банку дає можливість керівникам формувати та коригувати напрями діяльності банківських установ, визначати способи та засоби досягнення поставлених цілей. В залежності від виявлених недоліків та проблем, їх характеру, визначаються способи їх подолання у відповідності з розробленою стратегією та цілями банку. Оскільки мінімізація витрат не може виступати самостійною і незалежною метою банку для підвищення його доходів та прибутковості, доцільно розробляти напрями підвищення прибутковості банку, які несуть комплексний характер та включають різні аспекти його діяльності. Така проблема є досить актуальною на сьогодні.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

У багатьох працях вітчизняних і зарубіжних науковців досліджено методичні аспекти аналізу доходів, витрат і прибутковості банківської діяльності на макро- та макрорівні, зокрема це праці А.М. Герасимовича, В.І. Парасій-Вергуненко, Г.С. Панової, В.Є. Черкасова, О.А. Кириченко, Ю.С. Масленченков, Л.О. Примостка, П.С. Роуз і багато інших. Але подальшого детального розгляду потребують питання розробки ефективної стратегії банку та її складових щодо підвищення його прибутковості.

Однією з причин виникнення банкрутства вітчизняних банків є те, що керівники банківських установ приділяють недостатньо уваги досягненню довгострокових цілей та розробці стратегії банківської діяльності, проте сконцентровані на вирішенні поточних проблем. У загальній системі управління фінансами банку, управління прибутком і рентабельністю займає одне з центральних місць, оскільки саме ці показники відображають ефективність фінансово-економічної діяльності банківської установи, адже сума отриманого нею прибутку свідчить про якість та ефективність управління її активними і пасивними операціями. Важливою особливістю в управлінні фінансовими результатами банку, як і іншими показниками банківської діяльності, є його стратегічна орієнтація, адже будь-яка комерційна установа зацікавлена у довгостроковому позитивному ефекті від впровадження певних управлінських рішень і заходів, ніж у поточних та одномоментних результатах. Тому дослідження фінансових результатів, їх складових і факторів, що впливають на них, показників прибутковості є одним із першочергових етапів формування управлінських рішень щодо фінансово-економічної та іншої діяльності банку, які у свою чергу, повинні спиратися на довгострокові орієнтири та бути співзвучними із стратегією банку.

В умовах зростання конкурентної боротьби аналіз структури доходів як окремого банку, так і банківської системи в цілому є необхідним для всіх учасників економічного процесу. Так, органи нагляду розглядають банківський дохід як показник стабільності та фактор зміцнення довіри вкладників до банків країни, а отже, як індикатор ефективності розвитку фінансової системи країни. Основну частку у структурі доходів банку становлять процентні доходи. Тому для формування стратегії прибутковості важливо знати, як у поточному та довгостроковому періоді в банківській системі співвідносяться обсяг отриманих процентних доходів та витрат, оцінювати динаміку комісійних доходів та витрат, торгівельні результати, частку резервів під кредити та інші показники банківської діяльності.

Тому особливої уваги та подальшого дослідження потребують проблеми пов'язані з розробкою напрямів підвищення прибутковості. До них належать: вивчення особливостей, місця і ролі багатофакторного аналізу банківських доходів, витрат та прибутку у системі аналізу банківської діяльності, відновлення прибуткової діяльності банків в умовах кризових явищ в економіці.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є розробка стратегії підвищення прибутковості банку за допомогою аналізу фінансових результатів банків на сучасному етапі розвитку, дослідження резервів росту прибутковості банків, визначення основних проблем, що склалися, та шляхів їх вирішення.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За останні роки становище і умови діяльності банків істотно змінилися. Відносна нестабільність курсу національної грошової одиниці, інфляція спонукають банки забезпечувати прибутковість за рахунок розширення обсягу банківських операцій та послуг. Разом з тим вони

не мають можливості ефективно вкладати кредитні ресурси у сферу реального виробництва у зв'язку з його низькою рентабельністю, тому банківська діяльність продовжує залишатися ризиковою.

На сьогодні загальний капітал банківської системи країни, за розрахунками, становить 4,9% офіційного валового внутрішнього продукту (для порівняння: у країнах Центральної та Східної Європи цей показник становить близько 40%). Загальні депозити на душу населення в Україні дорівнюють лише 48 дол. США (в Росії — 306, Естонії — 796, Польщі — 1318, Чехії — 3198 дол. США). Лише приблизно 75% банків функціонують у відносно нормальному режимі, спостерігається стійка тенденція до зниження прибутковості робочих активів у цілому по банківській системі. Питома вага проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів і сьогодні залишається значною і складає 4,5% [1].

Слід зазначити, що прибуток у класичному розумінні є різницею між ціною товару й затратами на його виробництво, тобто його собівартістю. У стандарті бухгалтерського обліку "Загальні вимоги до фінансової звітності" зазначено, що "прибуток — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати" [2].

На думку І.А. Бланка, прибуток є:

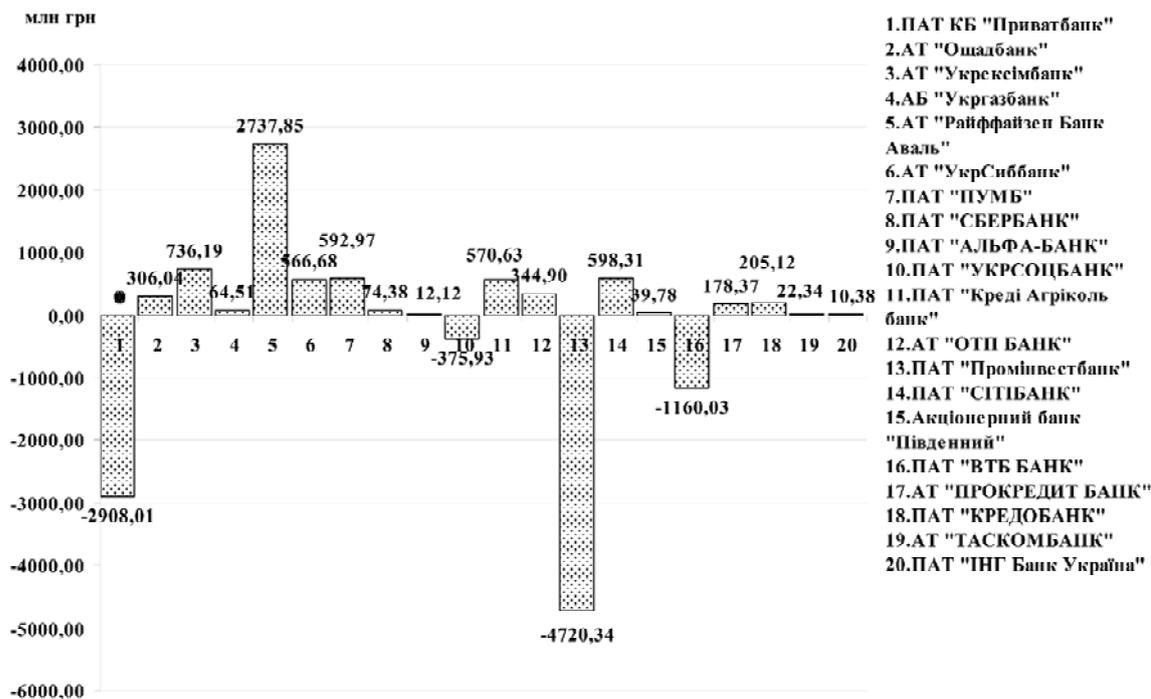
- головною метою підприємницької діяльності;
- базою для економічного розвитку держави;
- критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності;
- основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства;
- головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства;
- найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства;
- основним захисним механізмом від банкрутства [3, с. 12—14].

За визначенням О.А. Криклій і Н.Г. Маслак, прибуток — це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю та ризик ведення підприємницької діяльності, що є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення такої діяльності [4, с. 9]. І.А. Волкова та О.Ю. Калініна розглядають прибуток як збільшення власного капіталу в результаті фінансово-господарської діяльності, крім вилучень частки засновників із капіталу [5, с. 186].

Визначення напрямів підвищення прибутковості вимагає проведення аналізу фінансових результатів банку та показників прибутковості, на основі якого у подальшому розробляються довгострокові заходи впливу і базується основна стратегія діяльності банківської установи. Безумовно, в перспективі ці заходи повинні стабілізувати фінансовий стан банку та приводити рівень його прибутковості до цільової відмітки в довгостроковому періоді.

Для аналізу прибутковості банку потрібно розрахувати такі коефіцієнти на основі показників діяльності:

- адекватність регулятивного капіталу — показує здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Розраховується як співвідношення регулятивного капіталу до активів банку (нормативне значення не менше ніж 10%);
- рентабельність активів (ROA) — показує внутрішню політику банку та результативність роботи менеджерів банку. Розраховується як співвідношення чистого прибутку до активів банку (нормативне значення не менше ніж 1%) [4];
- рентабельність капіталу (ROE) — встановлює приблизний розмір чистого прибутку, який отримали б акціонери від інвестування капіталу, тобто ризику, на який вони йдуть, вкладаючи свої кошти з метою забезпечення прийнятної рівня прибутку. Розраховується



**Рис. 1. Обсяг чистого прибутку (збитку) банків України на 01.07.2017 року, млн грн**

Джерело: побудовано автором на основі джерела [1].

як співвідношення чистого прибутку до капіталу банку (нормативне значення не менше ніж 15%);

— чиста процентна маржа (ЧПМ) — характеризує можливість банку отримувати дохід, а саме диференціальний процентний дохід, у відсотках до чистих активів. Розраховується як співвідношення чистого процентного доходу до активів банку (нормативне значення не менше ніж 4,5%);

— чистий спред — дозволяє оцінити різницю між рівнем процентних доходів і процентних витрат, віднесених до залишків виданих позик і залучених на платній основі депозитів (нормативне значення не менше ніж 1,25%) [8].

Проведемо оцінку прибутковості на прикладі Приватбанку за допомогою коефіцієнтного аналізу. Для початку визначимо місце Приватбанку у банківській системі України на основі показника чистого прибутку на 1 липня 2017 року.

На рисунку 1 представлений обсяг найбільших банків України за розміром чистого прибутку на кінець другого кварталу 2017 року. Як бачимо, у цьому рейтингу провідну позицію займає Райффайзен банк Аваль із обсягом прибутку 2737,85 млн грн, у той час як Приватбанк мав збиток у розмірі 2908,01 млн грн або 2,32% у структурі загального обсягу чистого прибутку по банківській системі.

Судячи з вищезазначеного, доцільно розрахувати та проаналізувати основні показники прибутковості (табл. 1).

Проведені розрахунки показали, що за аналізований період фінансовий стан ПАТ "Приватбанк" за досліджуваний період погіршився. Проведені розрахунки показали, що фінансовий стан ПАТ "Приватбанк" за досліджуваний період погіршився. Розраховані показники зменшились в декілька разів. Зокрема чистий спред знизився майже на 7% за 5 років: у 2011 році він становив 7,3%, у 2012 році — 7,06%, у 2013 році — 5,98%, у 2014 році — 2,12%, у 2015 році — 0,26%. Оптимальне значення чистого спреду повинно бути не менше 1,25%, можемо бачити, що у 2015 році його значення перейшло нормативну межу, що не найкращим чином вплине на роботу банку. У 2016 році суттєво зріс чистий спред порівняно з 2015 роком.

Для кращого розуміння наведемо динаміку чистого спреду та чистої процентної маржі графічно на рисунку 2 за 2011—2016 роки.

Процентна маржа також зменшилась за 2011—2016 роки. На початку періоду вона становила 8654,162 млн грн, а на кінець періоду — 1932 млн грн. Показник залишається додатним, проте тенденція до зниження не є хорошим явищем. До 2013 року зростання процентних доходів перевищувало зростання процентних витрат, а потім значення процентної маржі стало поступово зменшуватися.

Із рисунку 2 видно, що чиста процентна маржа зменшилась із 6,29% у 2011 році до 5,21% у 2016 році. Оптимальним значенням показника було у 2011, 2012 та 2016 році —

**Таблиця 1. Коефіцієнтний аналіз прибутковості Приватбанку за 2011—2016 роки**

	Показник	ЧС, %	ПМ, млн грн	ЧПМ, %	ЧНМ, %	К <sub>юл/за</sub> , %	К <sub>чоп/а</sub> , %	ЧОМ, %
Значення	2011	7,3	8654,162	6,29	4,11	4,52	6,19	0,98
	2012	7,06	8665,303	5,21	3,86	2,12	5,05	1,92
	2013	5,98	9235,16	4,42	2,98	0,27	4,07	1,86
	2014	2,12	7261	3,41	3,21	1,19	4,98	1,2
	2015	0,26	2278	0,88	2,15	3,85	2,22	-0,08
	2016	5,21	1932	0,84	2,89	0,06	1	0,84
Відхилення	2012-2011	-0,24	11,141	-1,08	-0,25	-2,4	-1,14	0,94
	2013-2012	-1,08	569,857	-0,79	-0,88	-1,85	-0,98	-0,06
	2014-2013	-3,86	-1974,16	-1,01	0,23	0,92	0,91	-0,66
	2015-2014	-1,86	-4983	-2,53	-1,06	2,66	-2,76	-1,28
	2016-2015	4,95	-346,39	-0,04	0,74	-3,79	-1,32	0,92

Джерело: побудовано автором на основі джерела 1.

вище 4,5 %. Проте у 2013, 2014 та 2015 роках воно зменшилось та становило нижче нормативного значення, що є поганим явищем. Це означає, що банку буде важко забезпечити прибуток у вигляді доходу від процентної різниці як процент до середніх активів.

Чиста непроцентна маржа зменшилась майже на 2%: із 4,11 у 2011 році до 2,89% у 2016 році. Часто цей показник буває від'ємним, адже непроцентні витрати зазвичай перевищують непроцентні доходи, але в Приватбанку ситуація протилежна.

Частка іншого операційного доходу у загальних активах за 2013 року зменшувалась, а потім почала збільшуватися, що може свідчити про зростання рівня диверсифікації платних послуг, а у 2016 році знову зменшилась і досягла 0,06%.

Частка чистого операційного доходу у загальних активах зменшилась майже на 4%: із 6,19% у 2011 році до 1% у 2016 році за рахунок збільшення загальної суми активів та зменшення чистого процентного доходу.

Чиста операційна маржа також зменшилась за досліджуваній період та становила у 2016 році 0,84%. Від'ємне значення у 2015 році свідчить про те, що операційні витрати перевищили операційні доходи.

Прибутковість банківської системи у січні 2017 року була забезпечена насамперед зростанням чистого процентного доходу на 29,5% (в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року) до 4 131 млн грн, чистого комісійного доходу — на 24,8%, до 2 078 млн грн. Це стало можливим через зниження вартості фондування, в першу чергу, депозитів населення, а також відновленню попиту на банківські послуги.

Виходу банківської системи на прибутковість також посприяв позитивний результат від торгівельних операцій: цей показник у січні 2017 року склав 484 млн грн, тоді як у січні минулого року результат від торгівельних операцій був від'ємним — 1 841 млн грн через ефект валютної переоцінки цінних паперів. Разом з тим, відрахування у резерви платоспроможних банків у січні 2017 року збільшилися у 2,45 рази в порівнянні з аналогічним періодом минулого року — до 3 112 млн грн.

Значно зменшилась кількість та частка збиткових банків. Так, з 93 банків, що були платоспроможними станом на 1 лютого 2017 року, 76 у січні були прибутковими та отримали чистий прибуток 2.17 млрд грн, 17 банків — збитковими зі сукупним чистим збитком в 1.84 млрд грн. У січні 2016 року 90 банків отримали прибуток у 1.61 млрд грн, 26 банків показали збиток у розмірі 2.50 млрд грн.

За підсумками 2016 року з 96 платоспроможних банків станом на 01 січня 2017 року, збитковими були 33 банки.

Прибуток у січні сформований групою іноземних (+1.3 млрд грн) та приватних (+0.5 млрд грн) банків за збитковості групи державних банків (-1.4 млрд грн) [7].

Як було зазначено вище, для визначення основних напрямів підвищення прибутковості необхідно не тільки проаналізувати відповідні показники, а ще і визначити фактори впливу на них. М.Я. Ревич у своїй роботі визначає ключові фактори впливу на прибутковість банку:

1. Раціональна структура комерційного банку.
2. Висока якість менеджменту і маркетингова активність.
3. Кадровий потенціал комерційного банку.
4. Мотивація праці банківського персоналу [11].

Одним з ключових факторів впливу на прибутковість М.Я. Ревич визначив високу якість менеджменту і маркетингову активність.

На нашу думку, дійсно ефективний маркетинг виступає важливим фактором впливу на прибутковість в умовах великої конкуренції на ринку банківських послуг в Україні, оскільки банки стали більш уважні до

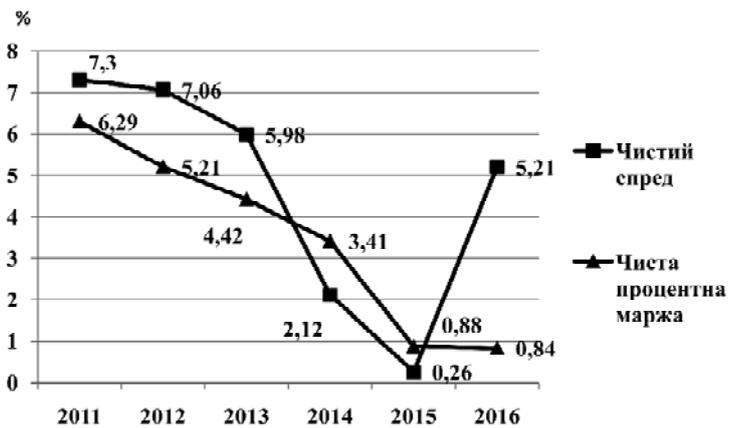


Рис. 2. Динаміка чистого спреда та чистої процентної маржі за 2011—2016 роки

Джерело: побудовано автором на основі джерела [1].

кожного клієнта та кожної конкурентної ціни на ринку на кредити і депозити (оскільки процентні доходи складають основу частку чистого доходу), після масового очищення банківської системи від наплатоспроможних банків у 2015—2016 роках. А висока якість менеджменту відповідно сприятиме ефективному плануванню діяльності та запровадженню заходів, що в довгостроковій перспективі не тільки вирішать проблеми, а і закріплять положення банку на ринку серед конкурентів.

Окрім зазначених вище факторів, ми вважаємо, існують більш важливі та першочергові фактори впливу на прибутковість такі, як структура кредитного портфелю та управління ним, покриття отриманими доходами процентних і управлінських витрат в по-елементному розрізі, тощо. Для більш глибокого та детального дослідження проводять факторний аналіз прибутковості.

Згідно із зазначеними факторами, банкам доцільно розробляти стратегію прибутковості своєї діяльності за чотирма складовими:

1. Стратегія управління організаційною структурою і ризиками:

- a) створення багаторівневої системи управління банком із чітким визначенням функцій усіх відділень;
- b) створення комплексної системи аналізу і планування;
- c) формування процесу управління ризиками на основі визначення єдиних підходів із використанням інформаційних технологій.

2. Маркетингова стратегія:

- a) створення системи PR з метою закріплення бренду банку і його місця у системі суспільних відносин;
- b) використання інформаційних каналів розміщення реклами, виходячи із мети банку і принципів роботи з основними групами клієнтів;
- c) спонсорство, благодійність.

3. Стратегія контролю:

- a) вдосконалення системи контролю за проведенням банківських операцій;
- b) посилення валютного контролю;
- c) створення системи контролю за діяльністю окремих структурних підрозділів банку та господарською діяльністю в цілому.

4. Стратегія управління персоналом:

- a) удосконалення системи підвищення кваліфікації персоналу;
- b) впровадження системи планування кар'єри для перспективних працівників;
- c) створення ефективною системи мотивації співробітників.

Враховуючи все вищенаведене, було б доцільно розглянути основні складові зростання прибутку банку:

1. Зростання групи активів, що приносять процентний дохід. Банку потрібно залучати більше позичаль-

ників та збільшувати кредитний потенціал шляхом збільшення обсягу ресурсів, що залучаються [9].

2. Фінансове планування виступає як один із резервів збільшення прибутку. Фінансове планування дозволяє спрогнозувати доходи та витрати банку на майбутній період [9].

3. Збільшення власних коштів, що сприятиме збільшенню ресурсів банку та інвестиційного потенціалу.

4. Раціональне та ефективне розміщення коштів банку для забезпечення в подальшому його фінансової стійкості.

5. Формування страхових резервів, що сприятиме підвищенню надійності й стабільності банку, а також зменшенню можливих фінансових ризиків.

6. Вивчення кредитних ризиків для прийняття в подальшому заходів для їх зниження, мінімізації та усунення.

7. Покращення рівня професіоналізму співробітників, оскільки від майстерності, грамотної побудови управлінських структур залежить подальший ефективний розвиток банку.

8. Удосконалення маркетингової політики банку, основним завданням якої є визначення потреб клієнтів та забезпечення умов, які сприятимуть залученню нових клієнтів, розширенню сфери банківських послуг.

9. Розширення форм кредитування малого та середнього бізнесу із залученням небанківських фінансових установ; широке територіальне охоплення населення кредитними послугами, в тому числі із застосуванням накопичувальних інвестиційних схем — пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання та придбання житла тощо.

10. Залучення кредитів міжнародних фінансових організацій, окремих держав і суб'єктів господарювання, надходження від здійснення приватизаційної діяльності, коштів на закордонних рахунках [10].

## ВИСНОВКИ

В умовах ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення прибуткової діяльності є необхідним чинником існування будь-якого суб'єкта підприємництва. Прибуток характеризує стійкість кредитної установи. Він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і підвищення якості послуг, що надаються, і, зрештою, для успішного проведення наступних емісій і відповідно збільшення капіталу, який дає змогу розширити обсяги і поліпшувати якість наданих послуг. Впровадження складових стратегій управління рівнем прибутковості банку дозволить збільшити прибуток у довгостроковому періоді при визначеному рівню ризику. Таким чином, у сучасному банку фінансовий аналіз являє собою не просто елемент фінансового управління, а його основу, оскільки фінансова діяльність, як відомо, є головною.

Нестабільне політичне становище в країні істотно впливає на фінансове становище банків. Тому необхідно додаткове вивчення зарубіжного досвіду провідних економістів та банкірів з метою ізоляції доходів банків від політичних сил держави. Формуючи стратегію банку щодо досягнення певних розмірів прибутку, необхідно розглядати її не як пасивно отримані доходи, а як результат, завоювання, оскільки прибуток, отриманий завдяки ініціативі, є результатом інновацій, відсутності страху перед ризиком, раціонального використання коштів, далекоглядної політики щодо заборгованості.

## Література:

1. Банківська система у січні 2017 року працювала прибутково [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123162](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123162)

2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. — К.: Ника- Центр, Эльга, 1998. — 543 с.

3. Борисова С.Е. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку / С.Е. Борисова, І.В. Швецова // Науковий вісник ДДМА. — 2016. — № 2 (20Е). — С. 144—148.

4. Борисова С.Е. Механізм реалізації стратегії комерційних банків України на світовому ринку капіталу / С.Е. Борисова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. — Сборник научных трудов. Ч. II: Донецк: ДонНУ. — 2008. — С. 436—440.

5. Волкова І.А. Бухгалтерський облік у банках: навч. посібник / І.А. Волкова, О.Ю. Калініна. — К.: Центр навчальної літератури, 2009. — 519 с.

6. Вольська С.П. Аналіз та шляхи підвищення прибутковості діяльності банку / С.П. Вольська // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2010. — № 15. — С. 23—32.

7. Криклій О.А. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. — Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. — 136 с.

8. Матвієнко О.С. Шляхи підвищення прибутковості банківської діяльності в Україні / О.С. Матвієнко // Молодий вчений. — 2014. — № 6 (1). — С. 169—172.

9. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

11. Ревич М.Я. Стратегії управління прибутковістю банків / М. Я. Ревич // Вісник Української академії банківської справи. — 2013. — № 2 (35). — С. 75—80.

## References:

1. Official website of the National Bank of Ukraine (2017), "The banking system worked profitable in January 2017", available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123162](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123162) (Accessed 05 Nov 2017).

2. Blank, I.A. (1998), *Upravlenye prybyliu* [Profit Management], Nika-Tsentr Elga, Kyiv, Ukraine.

3. Borisova, S. E. and Shvetsova, I.V. (2016), "Ways to increase the profitability of a commercial bank", *Scientific Herald of the DDMA*, vol. 1, pp. 144—148.

4. Borisova, S.E. (2008), "The mechanism of realization of the strategy of commercial banks of Ukraine on the world capital market", *Problems of development of foreign economic relations and attraction of foreign investments: regional aspect*, vol. 1, pp. 436—440.

5. Volkova, I.A. and Kalinin, O.U. (2009), *Bukhhalter's'kyj oblik u bankakh : navch. posibnyk* [Accounting in banks: Teach. Manual], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.

6. Volskaya, S.P. (2010), "Analysis and ways to increase profitability of the bank", *Finansy, oblik i audyt: zb. nauk. prats'*, vol. 1, pp. 23—32.

7. Kryliu, O.A. and Maslak, N.G. (2008), *Upravlinnia prybytkom banku : monohrafiia* [Bank Profit Management: Monograph], DAB "Oasis NBU", Sumy, Ukraine.

8. Matviyenko, O. S. (2014), "Ways to increase the profitability of banking in Ukraine", *Molodyj vchenyj*, vol.1, pp. 169—172.

9. Ministry of Finance of Ukraine (2013), "National Accounting Standard (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements", available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 05 Nov 2017).

10. The official website of the National Bank of Ukraine (2017), available at: <http://bank.gov.ua> (Accessed 05 Nov 2017).

11. Revich, M.Y. (2013), "Strategies for profitability management of banks", *Visnyk Ukrain's'koi akademii bankiv's'koi spravy*, vol. 1, pp. 75—80.

*Стаття надійшла до редакції 09.11.2017 р.*

УДК 378: 343.35

В. І. Усик,

к. е. н., доцент, доцент кафедри макроекономіки та державного управління,  
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

Ю. В. Схулукія,

студентка кафедри макроекономіки та державного управління,  
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

## КОРУПЦІЯ У ВИЩІЙ ОСВІТІ ЯК ЗАГРОЗА АКАДЕМІЧНІЙ ДОБРОЧЕСНОСТІ

V. Usyk,

candidate of Economics Sciences, reader, reader of the Department of Macroeconomics  
and Public Administration, SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

Yu. Skhulukhiiia,

of the Department student of Macroeconomics and Public Administration,  
SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

### CORRUPTION IN HIGHER EDUCATION AS A THREAT OF ACADEMIC INTEGRITY

*Статтю присвячено висвітленню проблеми корупції в системі вищої освіти, що є поперечним каменем на шляху до доброчесності. Розглянуто теоретичну основу поняття корупції та основні схеми прояву корупційних дій у сфері вищої освіти. Проаналізовано стан корупційної діяльності в Україні та основні сфери її прояву. На основі даних запропоновано трьохрівневу систему запровадження інформування суспільства про феномен корупції в Україні.*

*This article focuses on illustration the issue of corruption in higher education, which is a obstacle on the path to integrity in education. The theoretical basis of corruption schemes and the main manifestations of corruption in the school of higher education considered. Analyzed the condition of corruption in Ukraine and the main areas of its manifestation. Based on proposed data offered three-level system of informing the public about the phenomenon of corruption in Ukraine.*

*Ключові слова: корупція, вища освіта, сфери корупції, академічна доброчесність, протидія корупції.*  
Key words: corruption, higher education, corruption, academic integrity, anti-corruption.

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Корупція є однією з найбільш актуальних тем для обговорення. Щороку проблема корупції привертає все більше уваги. Своім надмірним і галопуючим розвитком вона настільки укоренилась в життя громадян, що стала нормою суспільної поведінки. Корупційність набула такого розмаху, що влада мала покласти свої зусилля на протидію існуючій проблемі національного рівня. Корупція в освіті є небезпечною, адже громадяни, які беруть участь у цьому процесі звикають з дитинства до прийнятності корупційних дій. В результаті цього автоматично складається сприятливе підґрунтя для подальшого корупційного свавілля і деградації моральних норм суспільства. Проте парадокс у тому, що тільки через освіту, в принципі, можна зупинити розростання корупції в суспільстві, зменшивши при цьому її небезпеку. В результаті маємо такий іронічний "кругообіг корупції в природі".

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання корупції в системі вищої освіти активно обговорюється на міжнародних форумах та конференціях. В останні роки цікавість науковців та державних органів до проблеми набуває обертів. Серед вітчизняних вчених варто виділити О.Я. Прохоренко [1], який досліджував проблему корупції в органах державної влади у контексті аналізу нормативно-правового регулювання; його робота несли в собі ґрунтовний посыл для продовження дослідження проблеми цієї тематики та мала достатньо високий практичний інтерес. Іноземні вчені також звертають свою увагу на цю проблему, що демонструє праця Арарата А. Осіпіана [2], яка мала на меті показати негативні наслідки корупції та які нерівні

можливості в галузі знань вона створює. Але можемо сміливо констатувати, що питання корупції у сфері національної вищої освіти, незважаючи на свої розмахи, розглянуто поверхово.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Аби додати об'єктивізму в формуванні єдиного розуміння корупції варто мати чітке уявлення про теоретичне поняття корупції та його трактування з різних точок зору. Окрім того, завдання нашого дослідження — проінформувати про основні існуючі форми прояву корупції у вищій освіті та оцінити її наявний стан. У загальному підсумку маємо на меті ознайомити з системою інформування всіх верств населення щодо корупції, надаючи їм можливість отримати "корупційну грамотність" та мати більше підґрунть для власних умовиводів щодо цього питання.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Корупція відноситься до числа найбільш серйозних проблем глобального характеру, що загрожують соціально-економічному та політичному розвитку країни. Однак на цей час немає точної інформації про масштаби хабарництва у вищій школі, в першу чергу тому, що корупція — явище приховане за своєю суттю.

На думку американських вчених, подолати корупцію у вищій освіті набагато важче, аніж усунути тіньову економіку. Корупція підвищує дисбаланс у доступі до вищої освіти, пригальмовує процес акумуляції людського капіталу та має негативний вплив на економічне зростання та соціальний розвиток [2, с. 314].



Рис. 1. Кількість осіб, що вчинили корупційні правопорушення, 2016 р.

Джерело: [4].

У наукових публікаціях корупція розглядається як багатоаспектне соціальне явище, що є:

- своєрідним відображенням політичних, економічних, ідеологічних та інших соціальних явищ і процесів, які мають місце у суспільстві та державі, і є результатом недосконалого функціонування державних та суспільних інститутів, закономірною реакцією членів суспільства на вади суспільного розвитку;

- психологічним явищем, пов'язаним із внутрішнім світом чиновників, які переходять межу моральності на деякий час або залишаються за цією межею назавжди;

- певною системою, особливою інфраструктурою повсякденних взаємовідносин, до якої входять представники всіх органів влади, правоохоронних і контролюючих органів, політичні діячі, керівники підприємств та організацій [1, с. 166].

Проаналізувавши найпопулярніші схеми прояву корупційних дій в освіті [3], можна виділити такі групи:

- хабарі та "благодійні внески" при вступі та при прийомі до ВНЗ;
- "подяка" при поселенні в гуртожиток;
- грошова винагорода задля позитивних оцінок на сесії;
- протекціонізм при призначенні на посаду (професорсько-викладацький склад, адміністративні посади);
- купівля дипломів різних ступенів або нечесне їх отримання під час псевдо дистанційної/ заочної форми навчання;
- невинуватне визнання дипломів чи ступенів міжнародного зразка;
- плагіат чи псевдоавторство;
- маніпулювання даними при розподілі місць державного замовлення.

Проблема нечесної практики бере свій початок ще від шкільних часів, покоління дітей виховуються на принципі дозволеності практики академічної нечесності, який закладається на подальше життя.

Неможливо знайти крайнього в формуванні системи корупції, адже

відповідальність у тій чи іншій мірі несуть всі учасники освітнього процесу, тому процес викорінення має бути всеохопним та багатовекторним.

Найвизначальнішим станом речей викликає у суспільства занепокоєння, адже прищеплення звички хабарництва у студентів ще з раннього віку підвищує ймовірність та лояльність до процесу корупції як такого, він виводить корупцію на новий рівень, роблячи її нормальним явищем у повсякденному житті громадянина.

Головною ознакою поширеності корупції в системі вищої освіти є результати різноманітних опитувань незалежних центрів, що оцінюють рівень та прояв корупції. Так, наприклад, показники звіту про протидію корупції за 2016 рік (рис. 1), які фіксують факти здійснених правопорушень (корупційного характеру) державними органами, свідчать, що станом на 2016 рік було виявлено 66 осіб (або 8%), які вчинили корупційні дії в системі освіти.

За незалежним опитуванням щодо рівня корупції в Україні станом на 2016 рік маємо також невтішну картину, адже сфера освіти за рівнем корумпованості в Україні займає 16-те місце (рис. 2).

Згідно з даними Барометру світової корупції 2016 р. опитані респонденти оцінили рівень корумпованості професійної освіти в 31%, що є досить вагомим показником для початку змін у системі освіти (рис. 3).

За результатами нещодавнього опитування молодих вчених було виявлено, що корупція входить до ТОП-3 загального рейтингу проблем академічних реформ та саме антикорупційна політика та боротьба з плагіатом має стати пріоритетом урядових програм впродовж наступних 2-х років [6].

За даними Transparency International в ЄС рівень корупції в середньому становить близько 35%, що свідчить про факт всесвітнього поширення цього явища.

Але, як свідчить практика, незважаючи на те, що більшість українців виказують нетолерантність до корупції, значна їх частина готова дати хабаря задля сприятливого вирішення певних питань. Тому першочерговим етапом є зміна ставлення до корупції на різних рівнях.

Перший рівень — державний. Проблема корупції на рівні держави вже давно всім відома, проте ефективних мір з протидії та усунення цього явища ще не визначено. Першої модернізації має зазнати нормативно-правова база. Другий етап має торкнутися збільшення про-

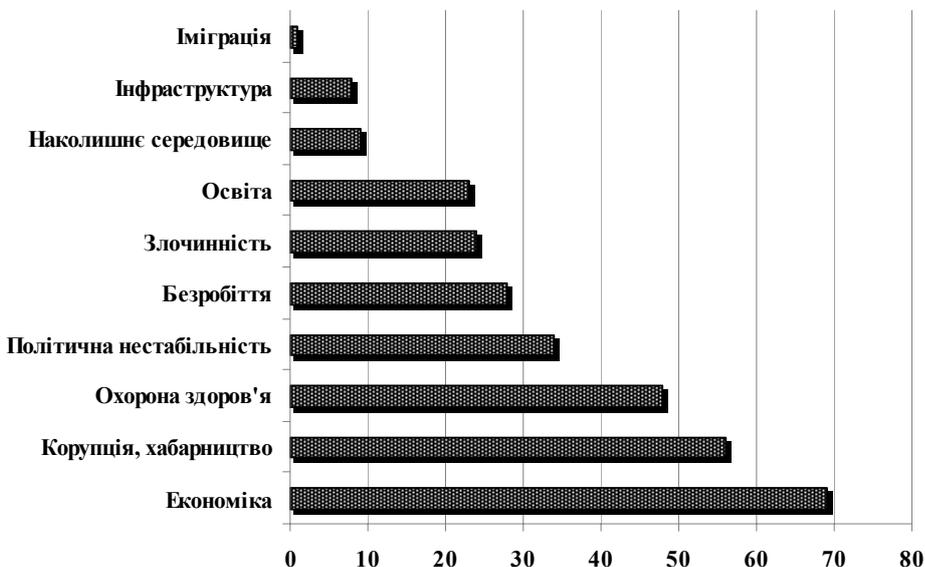


Рис. 2. Найважливіші проблеми, що стоять перед країною, у %, 2016 р.

Джерело: [5].

зорості управління фінансовими потоками. Саме перерозподіл, обсяг, спрямування, контроль за доцільним використанням державних коштів часто викликає питання.

Другий рівень — це рівень вищих навчальних закладів. Для оцінки рівня корупції в кожному ВНЗ має проводитися опитування щодо здійснення корупційних дій в конкретному навчальному закладі, опрацьовані результати опитування мають на меті оцінити наявність проблеми та її рівень; у подальшому спираючись на результати опитувань має бути складена програма з усунення виявлених порушень.

Істотно інший рівень, що торкається як і державні органи, так і населення в цілому — соціальний рівень.

До заходів поширення протидії корупції мають бути залучені ЗМІ. Вони мають пропагувати протидію корупції, за раніше складеною державною, інформаційною програмою. Інформувати членів суспільства про наявний стан, проблеми та долучати до формування шляхів протидії корупції.

Поширюючи практику "стоп корупції" в свідомості громадян, суспільство закладає процес викоринення корупції в довгостроковій перспективі.

### ВИСНОВКИ

Поняття корупції в Україні трактується у законодавстві та визначається як діяльність осіб, які виконують функцію державних органів та мають відповідну компетенцію на здійснення цих дій, яка спрямована на незаконне використання своїх повноважень задля отримання власної вигоди.

За даними незалежного опитування Україна в європейських країнах сприймається як одна з найкорумпованиших країн. Проте ніхто не бере до уваги слова "сприймається", нехтуючи ним, та прирівнюючи офіційно Україну до лав лідерів з рівня корупції в країні.

За роки існування корупція в системі вищої освіти набула багатьох форм прояву, що може свідчити про її розвиненість та відпрацьованість певних корупційних схем. Деякі форми прояву корупції навіть не вважаються протиправними діями згідно з чинним законодавством, що унеможливує покарання порушника.

Наявний стан рівня корупції зумовлений дією факторів, що мають різне спрямування. Проте економічні фактори сприяння корупції мають більшу вагомість при мотивації особи до здійснення корупційних дій, адже саме вони мають безпосередній вплив на зміну добробуту громадянина.

Окрім очевидних наслідків таких, як зменшення якості освіти та трудової привабливості студента, корупція несе в собі більш катастрофічні, що мають негативний вплив на економічне зростання в країні. Адже кваліфіковані кадри — це запорука якісного розвитку, а витрати на освіту — це інвестиції в майбутнє. Корупція ж позбавляє цього.

Існуючий стан речей має спонукати до протидії з корупцією. Програма протидії корупції має мати три вектори спрямування: перший — державний рівень, а саме збільшення контролю шляхом прозорості розподілу державних коштів, другий — рівень ВНЗ, де має бути проведена роз'яснювальна робота щодо академічної доброчесності, третій — соціальний рівень, співпраця з усіма соціальними групами та формування у них понять та шляхів протидії корупції.

### Література:

1. Прохоренко О. Корупція по-українськи: монографія / О. Прохоренко. — К.: НАДУ, 2005. — 456 с.
2. Ararat L. Osipian / Research in Comparative and International Education. — Vol. 2. — Number 4. — 2007 // Corruption in Higher Education: conceptual approaches and measurement techniques. — P. 313—332 [Електрон-



Рис. 3. Хабарі при взаємодії з органами влади, 2016 р.

Джерело: [5].

ний ресурс]. — Режим доступу: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.2304/rcie.2007.2.4.313>

3. Дослідження в рамках проекту "Боротьба з корупцією в Україні" — спільної ініціативи Міністерства юстиції Канади та Міністерства юстиції України "Гендерні аспекти корупції у вищій освіті" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://nazk.gov.ua>

4. Дані Міністерства внутрішніх справ України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mvs.gov.ua/>

5. Складено на основі даних міжнародної організації боротьби з корупцією Transparency International [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/>

6. Усик В. Проблеми реформування вищої освіти в Україні: погляд молодих вчених за умов військового конфлікту та суспільно-політичної кризи / В. Усик, А. Олексієнко // Модернізація управління національною економікою: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., 25—26 листоп. 2016 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" [та ін.] / Редкол.: І.Й. Малий (голова) [та ін.]. — К.: КНЕУ, 2016. — С. 287—291.

### References:

1. Prokhorenko, O. (2005), Koruptsiia po-ukrainski [Corruption in Ukrainian], NADU, Kyiv, Ukraine.
2. Osipian, A. L. (2007), "Research in Comparative and International Education Corruption in Higher Education: conceptual approaches and measurement techniques", Research in Comparative and International Education, Vol. 2, no. 4, pp. 313—332, available at: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.2304/rcie.2007.2.4.313> (Accessed 05 Nov 2017).
3. Ministry of Justice of Canada and the Ministry of Justice of Ukraine (2011), "Research within the framework of the project "Fighting corruption in Ukraine" — a joint initiative of the Ministry of Justice of Canada and the Ministry of Justice of Ukraine "Gender aspects of corruption in higher education" available at: <https://nazk.gov.ua> (Accessed 05 Nov 2017).
4. Ministry of Internal Affairs of Ukraine (2017), available at: <http://www.mvs.gov.ua/> (Accessed 05 Nov 2017).
5. Transparency International Ukraine (2017), available at: <http://ti-ukraine.org/> (Accessed 05 Nov 2017).
6. Usyk, V. and Oleksienko, A. (2016), "The problems of Higher Education Reform in Ukraine: A View of Young Scientists in the Context of a Military Conflict and a Socio-Political Crisis", Zbirka dopovidej na Mizhnarodnij naukovopraktichnij ekonomichnij konferentsii. Modernizatsiia upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu [Conference Proceedings of the International Economic Conference. Modernization of national economy management], Kyiv, Ukraine, pp. 287—291.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2017 р.

**Т. А. Чупилко,**  
к. т. н., доцент кафедри прикладної математики та інформатики,  
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро  
**І. С. Сіліна,**  
студентка, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро  
**Є. О. Колесник,**  
студентка, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

## МОДЕЛЮВАННЯ ВВП ТА ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО ЗМІНУ

**T. Chupilko,**  
Candidate of Sciences (technic), Associate Professor of the Department Applied Mathematics  
and Informatics, University of Customs and Finance, Dnipro  
**I. Silina,**  
a student, University of Customs and Finance, Dnipro  
**E. Kolesnik,**  
a student, University of Customs and Finance, Dnipro

### MODELING OF GDP AND FACTORS THAT ARE AFFECTING ITS CHANGE

*Національний дохід країни, результативність господарської діяльності, ступінь активності суб'єктів економічної діяльності, а також показники тенденцій макроекономічних процесів можна проаналізувати за допомогою розрахунку валового внутрішнього продукту (ВВП). Така економічна величина показує рівень матеріального добробуту суспільства.*

*У статті досліджено вплив окремих факторів на розмір ВВП за допомогою методів економетричного аналізу. Для цього проаналізовано залежність показника обсягу ВВП від таких факторів, як експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, інфляція та рівень безробіття; визначено стан, динаміку показників за результатами побудови регресійних моделей.*

*National income of the country, the effectiveness of economic activity, the degree of activity of economic entities, as well as indicators of trends in macroeconomic processes can be analyzed by calculating the gross domestic product (GDP). This economic value shows the level of material welfare of society.*

*The article investigates the influence of individual factors on the size of GDP with using methods of econometric analysis. For this purpose, the dependence of the indicator of GDP: export, import, foreign direct investment, inflation and unemployment rate has been analyzed; the state and dynamics of indicators according to the results of construction regression models is determined.*

*Ключові слова: обсяг ВВП, експорт, імпорт, інвестиції, безробіття, інфляція, лінійна регресійна модель, нелінійна регресійна модель, дитту-змінні.*

*Key words: volume of GDP, export, import, investment, unemployment, inflation, linear regression model, nonlinear regression model, dummy-variables.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зростання рівня життя в будь-якій країні в першу чергу залежить від економічного зростання держави. Тому сьогодні особливо актуальним є дослідження економічних показників, особливо показника обсягу ВВП: чим більшим є показник ВВП, тим швидше зростають доходи всіх власників факторів виробництва, що дозволяє їм вдосконалювати, модернізувати виробництво, підвищувати заробітну плату працівникам. Для уряду збільшення доходу створить можливості для кращої реалізації соціально-економічної політики держави.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемою динаміки зростання обсягів ВВП займалися такі вітчизняні науковці, як Корягіна Т.В. [7], Фатюха, Н.Г. [6], Акініфієва Л.П. [1], Сімахова А.О. [5] та інші.

Потреба в подальшому дослідженні даної проблеми полягає в скороченні реальних значень показника обсягу ВВП протягом останніх років та його впливу на економічний стан країни в сучасних умовах.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою є дослідження динаміки показників обсягу ВВП та деяких економічних факторів, пов'язаних з ним,

за останні 10 років та аналіз впливу останніх на зміну ВВП.

### ОСНОВНИЙ ЗМІСТ СТАТТІ

Як і більшість економічних процесів, показник ВВП піддається математичному моделюванню, тобто вираженню через рівняння лінійної чи нелінійної регресії. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу можна аргументовано пояснити тісноту зв'язку між показником та факторами. Дослідження показало, що між ВВП та експортом і ВВП та імпортом існує тісний додатний кореляційний зв'язок з коефіцієнтами кореляції 0,945 та 0,968 відповідно. Але експорт та імпорт також мають сильну кореляцію з коефіцієнтом 0,97. Менший вплив за попереднім аналізом мають на ВВП інвестиції, інфляція та безробіття. Відповідні коефіцієнти кореляції 0,535, -0,591, -0,778. Додатна кореляція пояснює збільшення ВВП внаслідок збільшення інвестицій, від'ємна — свідчить про спадання рівня ВВП при збільшенні таких негативних якостей як інфляція та безробіття. В цьому випадку доцільно розглядати однофакторні моделі впливу окремих факторів на ВВП.

У таблиці 1 наведено статистичні дані факторів та показника за останні 10 років.

На рисунку 1 відображено динаміку ВВП та факторів, що найбільше корелюють з ВВП. Моделюються

квадратичними залежностями, рівняння яких наведено на рисунку.

Судячи з розподілу даних, ВВП та інші показники мають схожий спадний розподіл у валюті США, окрім інфляції та безробіття, що незначно зростають. Це підтверджує від'ємність кореляції, указану вище.

Інший характер розподілу даних, їх однорідність та вигляд апроксимуючих функцій спостерігаємо у національній валюті. На рисунку 3 для прикладу показані відповідно найсуттєвіші фактори впливу на ВВП у гривні.

В цьому випадку всі регресії мають дуже високий коефіцієнт детермінації, тож міра дисперсії, що пояснюється регресією, складає від 92% до 96% внаслідок малих відхилень від регресійних кривих.

Найбільший вплив на зміну ВВП спричиняють експорт, імпорт та прямі іноземні інвестиції. Інші два фактори, що розглядаються в роботі, мають на декілька порядків менші абсолютні значення.

На графіках відсутні значення рівня інфляції та безробіття, оскільки в масштабах рисунку співпадають з горизонтальною віссю.

Рисунок 3 реально показує динаміку спадання обсягів ВВП та інших показників, що розглядаються. Рисунок 2 відображує спадний характер тих же показників у національній валюті за досліджуваний період, це пов'язано з девальвацією гривні: постійним зниженням курсу національної валюти щодо іноземної.

У валюті США показник ВВП у 2009 році знизився, за підрахунками, на 34,87% в порівнянні з попереднім 2008 роком, що можна пояснити світовою кризою 2008 році. У 2010 році ВВП країни показав зростання на 16,37% від рівня 2009 року. Зміни ВВП України 2010—2015 років характеризується поступовим зростанням 19,6% у 2011 році, незначне зростання в 2012 році — 7,73%. Як видно на рисунку 1, починаючи з 2013 року починається стрімке скорочення обсягу ВВП: у 2013 році, до попереднього, на 3,45%, в 2014 році — 28,1%, у 2015 році — на 31,25%.

Це пояснюється продовженням "згортання" економіки, втратою ринків збуту в результаті блокад і "торгових воєн", підвищеними витратами на армію, високим рівнем інфляції, падінням реальних доходів населення.

Всі регресії показників в національній валюті мають високий коефіцієнт детермінації, що свідчить про однорідну зміну показників. Однак у доларах відповідні моделі мають низьке значення детермінації, що пояснюється значним розкидом значень. Тож девальвація гривні "вирівнює" значення ВВП та інших показників.

Використаємо для подальшого моделювання однорідні дані (у національній валюті) та визначимо, як пов'язані зростання ВВП та фактори, що на нього впливають. Оскільки характер розподілу даних схожий, то, очевидно, нелінійність не буде виявлятися, і залежність можна описати лінійною функцією.

Збільшення обсягу експорту спричиняє зростання сукупних витрат на закупівлю вітчизняної продукції, збільшення обсягу виробництва і скорочення безробіття. І навпаки, зменшення обсягу експорту викликає протилежні наслідки. Тому кожна країна зацікавлена в проведенні політики, спрямованої на збільшення експорту і зменшення імпорту.

Побудова парної лінійної регресійної моделі дозволяє побачити, що вибраний фактор має середній вплив, що характеризується розкидом точок відносно розрахункових значень, вони ніби поділені на три групи і показують нестабільність фактору, тобто періодичне зменшення та збільшення обсягу експорту за 10 років.

Таблиця 1. Статистичні дані для побудови економетричних моделей

Роки	ВВП, млрд дол., (Y) [2]	Експорт, млрд дол., (X1) [2]	Імпорт, млрд дол., (X2) [2]	Інвестиції, млрд дол., (X3) [2]	Інфляція, %, (X4) [4]	Безробіття, осіб, (X5) [2]
2007	142719	49248	60669	29,489	116,6	6,4
2008	179992	66954	85535	35,723	122,3	6,4
2009	117228	39702	45435	38,993	112,3	8,8
2010	136419	51430	60739	45,37	109,1	8,1
2011	163160	68394	82608	48,198	104,6	7,9
2012	175781	68809	84658	51,705	99,8	7,5
2013	183310	63312	76963	53,704	100,5	7,2
2014	131805	53901	54428	40,725	124,9	9,3
2015	90615	38127	37516	36,154	143,3	9,1
2016	93270	36361	39249	37,655	112,4	9,3

Джерело: [2].

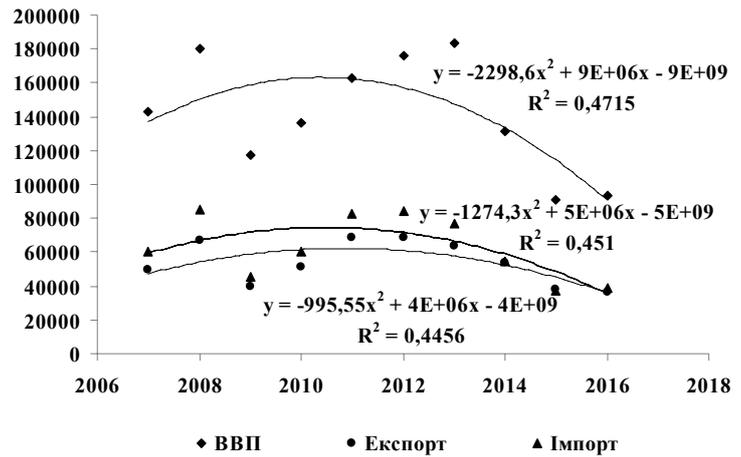


Рис. 1. Моделювання динаміки ВВП, експорту та імпорту у 2007—2016 рр. (у дол. США)

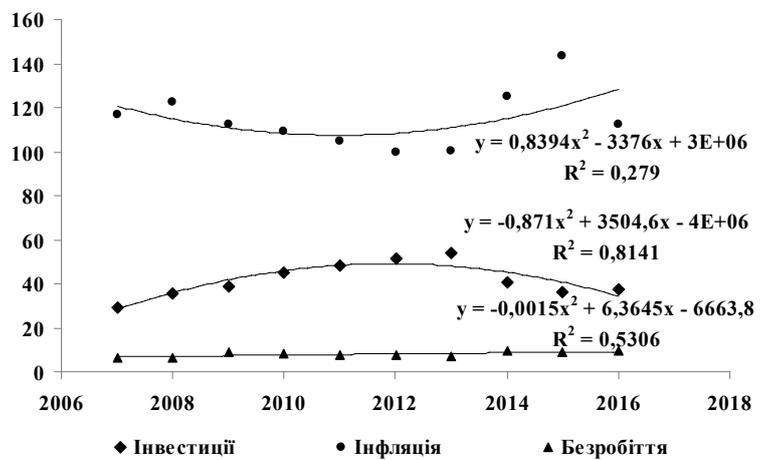


Рис. 2. Моделювання динаміки інвестицій, інфляції та безробіття у 2007—2016 рр. (у дол. США)

Кінцеве рівняння залежності обсягу ВВП від обсягу експорту описує наступне рівняння:  $Y = 1,885x + 91,317$ . Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,98$  свідчить про правильну специфікацію моделі, значний функціональний зв'язок між величиною ВВП та експортом та означає, що зміни обсягу ВВП України пояснюються змінами в обсязі експорту на 95%. При зміні експорту на 1 грн, у середньому, ВВП змінюється на 1,88 грн.

Визначимо адекватність моделі, використавши F-критерій Фішера. Обираємо рівень значущості  $\alpha$  дорівнює 0,05. Тоді  $F_{кр} = 5,32$ ,  $F_p = 871,46$ . Отже,  $F_p > F_{кр}$ , а це значить, що модель є адекватною в цілому з надійністю 0,95. Використаємо t-тест Стьюдента для перевірки на статистичну значимість параметрів (рівень значущості  $\alpha$  дорівнює 0,05):  $t_{b_1} = 6,35 > t_{кр} = 2,3$ . Оскільки  $t_{b_1} > t_{кр}$  — параметр нахилу регресії є статистично значимим. За па-

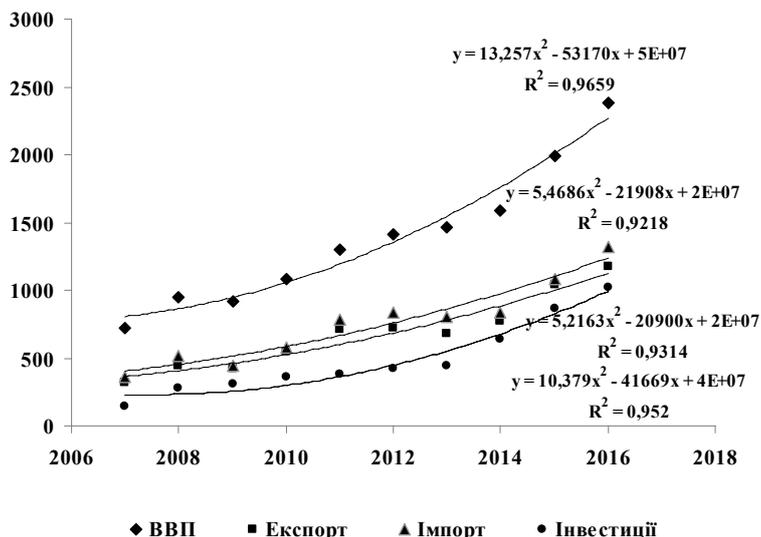


Рис. 3. Моделювання динаміки ВВП, експорту, імпорту та інвестицій у 2007–2016 рр. (у національній валюті)

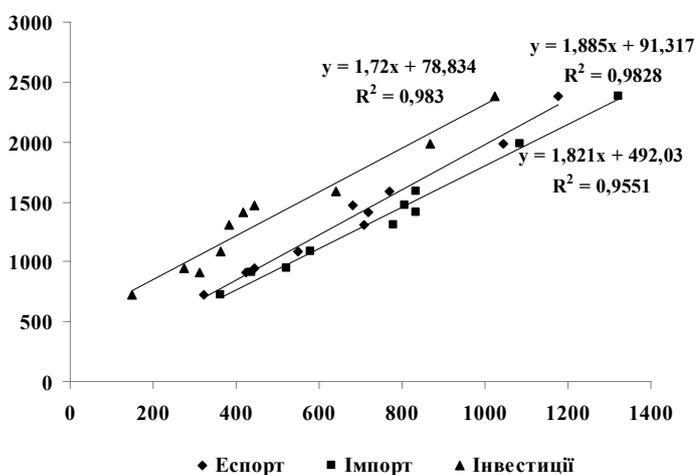


Рис. 4. Моделювання зв'язку ВВП з факторами: експорт, імпорт, інвестиції по даних 2007–2016 рр. (у національній валюті)

раметрами отриманого рівняння було здійснено аналіз впливу фактора шляхом прямої оцінки величини коефіцієнтів еластичності. Коефіцієнт еластичності дає змогу визначити на скільки відсотків зміниться  $Y$  у відповідь на зміну  $x$  на 1%. Коефіцієнт еластичності роз-

раховується за формулою:  $E_{yx} = b \frac{x}{y} = 0,92$ . Розрахунок

коефіцієнта еластичності дає змогу визначити: при зростанні названого показника на 1% обсяг ВВП зростає на 0,92%.

У період 10 років спостерігається значне скорочення обсягу експорту в 2009 році — на 40,7%, причиною чого була світова криза 2008 року. З 2010 року починається поступове зростання обсягу експорту. Однак, з 2014 року починається постійне скорочення експорту, яке продовжується і до сьогодні. У 2016 році відсоток зменшення обсягу експорту до попереднього 2015 року становить — 4,63%. Причиною є втрата східних ринків та низька частка присутності на західних ринках.

Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво — це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни.

Імпорт, навпаки, означає, що певна частка наших витрат на споживчі та інвестиційні товари є витратами

на виробництво іноземного ВВП. Отже, щоб визначити вартість продукту, виробленого всередині країни, потрібно із загальної суми наших витрат відняти ту їхню частку, яка спрямовується на імпортовані товари і послуги.

Якщо ж у підсумку врахувати одночасно експорт та імпорт, то чистим результатом, від якого залежить ВВП, є чистий експорт, тобто різниця між експортом (витратами іноземців на наш ВВП) і імпортом (нашими витратами на іноземний ВВП).

За 10 досліджуваних років досить помітно, що зберігається тенденція перевищення імпорту над експортом. Пояснити причини можна взаємозалежністю зовнішньоекономічних та внутрішніх процесів. Так, якщо у період кризи 2009 р. причиною економічного спаду було саме погіршення умов зовнішньоекономічної діяльності, то скорочення експорту та імпорту в 2014–2016 рр. викликане, перш за все, спадом українського виробництва.

Рівняння залежності обсягу ВВП від обсягу імпорту:  $Y = 1,821x + 492,03$ . Коефіцієнта детермінації  $R^2 = 0,955$ . Отже, існує тісна залежність між фактором та показником: 95,5% зміни обсягу ВВП України пояснюється змінами в обсязі імпорту.

За F-критерієм Фішера  $F_{kp} = 2,3$ ,  $F_p = 2305,4$ . Отже,  $F_p > F_{kp}$ , — модель є значимою. За t-тестом Стьюдента (рівень значущості  $\alpha$  дорівнює 0,05):  $t_{b_1} = 10,94 > t_{kp} = 2,3$ . Оскільки  $t_{b_1} > t_{kp}$  — модель значима для коефіцієнта. Коефіцієнт:  $E_{yx} = 0,078$ . При зростанні названого показника на 1% обсяг ВВП зростає на 0,078%.

Обсяг коштів іноземних інвесторів також справляє суттєвий вплив на загальний обсяг ВВП України ( $R^2 = 0,98$ ). З 2007 до 2013 років зберігалася тенденція збільшення притоку іноземних інвестицій в країну. У 2014 році обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився на 24,17% до попереднього року, у 2015 році — 11,22%. 2016 рік характеризується незначним збільшенням обсягів інвестицій на 4,15% від попереднього 2015 року.

У 2016 році переважно кошти іноземних інвесторів спрямовувалися у фінансовий сектор та страхову діяльність (у зв'язку із вимогами докапіталізації в банківській системі).

Перешкодами залучення іноземних інвесторів залишаються відсутність гарантій прав власності, нестабільне податкове законодавство, значний корупційний тиск і валютні обмеження.

Отже, необхідно будувати таку економічну політику, за якої прями іноземні інвестиції будуть джерелом не лише капіталу, але також нових технологій, навиків менеджменту і системи маркетингу. Ці ресурси, в свою чергу, стимулюватимуть конкуренцію, новації, акумуляцію капіталу і завдяки цьому сприятимуть створенню робочих місць та економічного зростання.

Як видно з рисунка 4, всі тренди мають схожий нахил і відрізняються початковим рівнем, що відповідає вільному члену рівняння. Використаємо для моделювання апарат  $dumtuy$  — змінних.

$$Y = a_0 + a_1X + b_1S_1 + b_2S_2 \quad (1),$$

де  $X$  — узагальнена змінна, що визначає у відповідному рівнянні один з факторів, що впливають на ВВП,  $Y$  — ВВП. Вводимо дві фіктивні змінні:

$$S_1 = \begin{cases} 1, & \text{експорт} \\ 0, & \text{в інших випадках} \end{cases}; S_2 = \begin{cases} 1, & \text{імпорт} \\ 0, & \text{в інших випадках} \end{cases} \quad (2).$$

На рисунку 4 наведені рівняння, що отримані на основі моделі (1), (2) та є результатними для кожного з розглянутих факторів щодо впливу на ВВП.

У 2016 р. відбулося стрімке зниження споживчої інфляції — до 12,4%, тоді як у 2015 р. споживчі ціни зросли на 43,3%.

**Таблиця 2. Оцінка параметрів залежності ВВП від експорту, імпорту та інвестицій з використанням дитту-змінних**

	Coef.	Std. Err.	t
$a_0$	500,6668	40,085	12,49
$a_1$	1,88033	0,0597	30,167
$b_1, S_1$	-353,492	40,631	-8,7
$b_2, S_2$	-484,89	42,094	-11,52

Значні перепади значень даного фактору — інфляції, тобто зростання цін на товари та послуги, з одночасним скорочення обсягів виробництва, споживання (надання) цих товарів (послуг), є причинами скорочення купівельної спроможності населення та падінням рівня життя.

Ще одною невід'ємною складовою ринкової економіки є безробіття. Усі країни світу прикладають багато зусиль для подолання даного явища, але жодній ще не вдалося ліквідувати циклічне безробіття повністю. Тому безробіття є центральною соціальною проблемою сучасного суспільства.

Моделювання тенденцій безробіття по Україні в цілому та окремим областям відображено в роботах [8], [9].

Природною нормою безробіття вважається приблизно 5—6,5%. В Україні з 2009 року рівень безробіття значно більший за природний і ця тенденція зберіглася і до сьогодні. З 2009 до 2016 року рівень безробіття зріс до 9,3%.

Середній рівень залежності ВВП від рівня безробіття в країні —  $R^2 = 0,57$ .

Економічними наслідками безробіття є втрата доходу або частини доходу населення в сьогоднішні, а також втрата кваліфікації (структурне безробіття, що особливо погано для людей новітніх професій), недовищення ВНП, відставання фактичного ВВП від потенційного.

Інфляція і безробіття негативно впливають на зростання ВВП. Регресія ВВП на інфляцію має нахил — 1537,5, а тренд ВВП на безробіття — 23516. Обидві моделі мають низьке значення коефіцієнту детермінації внаслідок суттєвого розкиду значень.

Отже, проведений аналіз дозволив визначити вплив окремих факторів на обсяг ВВП, а також в деякій мірі проаналізувати сучасний стан розвитку економіки України.

## ВИСНОВОК

Аналіз динаміки валового внутрішнього продукту України за 2007—2016 рр. у національній валюті свідчить про його зростання, однак це не є зовсім точними показниками, адже девальвація національної валюти з кожним роком збільшувалась. За результатами дослідження можна дійти висновку, що найбільший вплив на обсяг ВВП, який демонструє кінцеві результати діяльності резидентів країни, що виробляють товари та послуги, справляють такі фактори як експорт та імпорт. У свою чергу, за досліджуваній період спостерігається постійне перевищення обсягів імпорту над експортом, що має негативний вплив на динаміку ВВП, а отже, на доходи держави в цілому. Досить значний вплив мають прямі іноземні інвестиції, які залучаються в економіку держави, однак у досить малих розмірах; рівень інфляції та безробіття, які знижують купівельну спроможність громадян, що взаємопов'язано зі зниженням їхніх доходів, спричиняють негативний вплив на ВВП. Таким чином, в Україні необхідно провести ряд структурних реформ, які б дали поштовх економічному зростанню країни і, відповідно, зростанню ВВП.

## Література:

1. Акінфієва Л.П. Факторний аналіз динаміки та структури валового внутрішнього продукту України / Л.П. Акінфієва, Л.С. Белозорова // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2014. — Вип. 1. — С. 93—98.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://minfin.com.ua/>

4. Офіційний сайт Національного банку України: Інфляційний звіт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=742185](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185)

5. Сімахова А.О. Оцінка впливу інноваційно-інвестиційних чинників на динаміку соціально-економічного розвитку України / А.О. Сімахова // Молодий вчений. — 2016. — № 2. — С. 83—86.

6. Фатюха Н.Г. Аналіз динаміки ВВП України [Електронний ресурс] / Н.Г. Фатюха, Т.П. Макушина // Ефективна економіка: зб. наук. пр., 2015. — № 12. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4634>

7. Корягіна Т.В. Динаміка ВВП України та вплив деяких складових на його зміну [Текст] / Т.В. Корягіна, А.В. Стасюк, К.Р. Сосенкова // Молодий вчений. — 2016. — № 12.

8. Чупілко Т.А. Моделювання та прогнозування показників зайнятості населення України за допомогою методів економетричного аналізу [Електронний ресурс] / Т.А. Чупілко // Ефективна економіка. — 2017. — № 3. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

9. Чупілко Т.А. Ринок праці та безробіття як відображення соціально-економічної ситуації в країні [Електронний ресурс] / Т.А. Чупілко, Л.О. Клокова // Ефективна економіка. — 2017. — № 5. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

## References.

1. Akinfiyeva, L. and P. Biellozorova, L. S. (2014), "Factor analysis of the dynamics and structure of gross domestic product of Ukraine" *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, no. 1, pp. 93—98.
2. State Statistics Service of Ukraine (2016), "Gross domestic product at actual prices (2006-2016)", available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (Accessed 03 October 2017)
3. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine (2016), available at: <https://minfin.com.ua/> (Accessed 25 October 2017).
4. Official site of the National Bank of Ukraine (2016), "Inflation report", available at: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=742185](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185), (Accessed 20 October 2017).
5. Simakhova A. O. (2016), "Assessment of the influence of innovation-investment factors on the dynamics of socio-economic development of Ukraine", *Molodyj vchenyj*, vol. 2, pp. 83—86.
6. Fatiukha, N. H. and Makushyna, T. P. (2015), "Analysis of dynamics of GDP of Ukraine", *Efektivna ekonomika*, № 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4634>
7. Koriahina, T. V. Stasiuk, A. V. and Sosenkova, K. R. (2016), "Dynamics of Ukraine's GDP and the impact of some components on its change", *Molodyj vchenyj*, vol. 12, pp. 763—767.
8. Chupilko, T.A. (2017), "Modeling and forecasting of employment indicators in Ukraine with using methods of econometric analysis", *Efektivna Ekonomika*, № 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>
9. Chupilko, T.A. and Klolova, L.O. (2017), "Labor market and unemployment rate as a reflection of the social-economic situation in the country", *Efektivna Ekonomika*, № 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Стаття надійшла до редакції 03.11.2017 р.

*J. Yereshko,*

*PhD., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Theoretic and Applied Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv*

*O. Kharchenko,*

*PhD., Assistant of the Department of Theoretic and Applied Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv*

## THE METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE ENTERPRISE CASH FLOW MANAGEMENT

*Ю. О. Єрешко,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ*

*О. С. Харченко,*

*к. е. н., асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ*

### МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*The article is devoted to research of the methodological foundations of the enterprise cash flow management. It is substantiated that management stands as the most significant means of cognition and transformation of this system, and its nature manifests as a set of control cycles that differ in spatial and temporal boundaries, tasks and means of achieving them, yet, at the same time, they are not isolated from each other, but are part of a holistic cycle, that is, they specify it to a certain extent because of their inherent features.*

*It was empirically proven, that in order to disclose the dynamic nature of the managerial process, account must be taken of the dual essence of its functions, which correctly describes them as the content of management activities and as stages of management action within the corresponding cycle.*

*The authors proposed their own classification of the enterprise cash flow management functions, which reveals in full the essence of this process, namely: forecasting and planning of cash flows; collection and analysis of received information about cash flows; preparation and adoption of managerial decisions; organization of cash flows; regulation and coordination; stimulation and optimization; monitoring and evaluating the results of cash flow management.*

*In the continuation of and based on previous research on this issue the author's vision of the enterprise cash flow management algorithm was given.*

*Статтю присвячено дослідженню методологічних засад управління грошовими потоками підприємства. Обґрунтовано, що управління виступає головним засобом пізнання і перетворення цієї системи, а його природа виявляється у множині взаємопов'язаних циклів управління, що відрізняються просторовими і часовими межами, завданнями і засобами їх досягнення, проте, разом з тим, ці процеси не є ізольованими один від одного, а є частинами цілісного циклу.*

*Емпірично доведено, що з метою розкриття динамічної природи управлінського процесу, належить враховувати двоїсту сутність його функцій, що характеризує їх, водночас, як зміст управлінської діяльності і як етапи управлінської дії в межах відповідного циклу.*

*Авторами запропоновано власну класифікацію функцій управління грошовими потоками підприємства, що розкриває повною мірою сутність цього процесу, а саме: прогнозування і планування грошових потоків; збір і аналіз отриманої інформації про грошові потоки; підготовка і прийняття управлінських рішень; організація грошових потоків; регулювання і координація; стимулювання і оптимізація; контроль і оцінка результатів управління грошовими потоками.*

*У продовження і на основі попередніх досліджень з цієї проблематики подано авторське бачення алгоритму управління грошовими потоками підприємства.*

*Key words: cash flow, management, management function, system, subject and object of management, management mechanism, management algorithm.*

*Ключові слова: грошовий потік, управління, функція управління, система, суб'єкт і об'єкт управління, механізм управління, алгоритм управління.*

#### PROBLEM STATEMENT

The enterprise is a complex multidimensional system characterized by dynamism and as the basis for its creation, existence and functioning, the purpose and maintenance of

its process of management serve the cash flows. In its activities it interacts with a plurality of diverse business entities of all forms of ownership at macro and micro levels. As the basis of this interaction as well as the existence of

the enterprise in general serve the cash flows that are manifested in cash available in the company, its movement in accordance with the process of activities and results of the economic cycle of the entity.

Thus, the obvious scale becomes the need in managing the company's cash flows, since the effectiveness of mentioned managing process ensures: the implementation of the company's strategy, as well as a significant reduction in the timing of its pursuit and execution; the reduction of operational, production and financial cycles of economic activity; the reduction of the need for working capital, serving the economic activity of the enterprise; the increased rhythmicity of the operating process; the reduction of the risk of insolvency; the reduction of the need to attract the external sources of financing and debt capital; the possibility of self-financing and self-lending by the enterprise; obtaining the additional revenue by the enterprise while effectively using available cash balances; and at the same time, it contributes to the formation of additional investment resources for the financial investments.

## THE ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

An important role in theoretical and empirical studies methodological problems of cash flow management belongs to such domestic and foreign scientists as L. Bernstein, I. Blank, E. Brigham, A. Gropelli, A. Halchynskiy, L. Harris, J. Hicks, J. Van Horne, J. M. Keynes, T. Kovalchuk, I. Kreydych, J. Mill, E. Nikbakht, V. Nusinov, S. Onyshko, A. Podderohin, R. Pustoviit, V. Savchuk, M. Savluk, O. Tereshchenko, A. Chukhno, G. Yalovoi and others.

However, emphasizing the importance of scientific work in the field of cash flow management, a certain range of issues remains unexplored, in particular, insufficient attention is devoted to the development of universal approaches to compliance with standard procedures for integrated regulation, coordination, monitoring and evaluation of the results of managerial impact on the formation of cash flows in the operating activities of the enterprise, insufficiently developed methodological approaches to solving the problems of modelling the choice of the optimal variant of the formation of cash receipts in the conditions of modern transformation processes.

The purpose of this work is to study the essence and the nature of the enterprise cash flow management as well as cognition of its foundations, patterns and properties.

## PRESENTATION OF THE MAIN RESEARCH MATERIAL

Management is an inherent feature of any self-regulating system, but only such, which is fully capable of retaining its basic property in an environment that undergoes a constant change. The nature and scope of management inherent in this system are manifested in the behaviour of combinations that form the chain in which this system, in fact, acts, and reveal such common elements as subjects and objects, as well as the relations that arise between them. It is they who determine the dynamism of a functioning system, that is, the constant change in its hypostases and a continuous transition from one state to another during any period of time. At the same time, the subject, object and interrelations between them distribute the system into parts: the management and the one that is subject to management (controlled). The presence of a correlative connection between the subject and the object, respectively, determines the coherent and indivisible existence of them, in violation of which loses meaning, in fact, the process of management as an objectively existing phenomenon, the laws of which are manifested in a certain mechanism of its noesis and use.

The concept of subjects and objects of the cash flow management is characterized by the lack of unambiguousness — the structure of subjects and objects is such that each of them individually acts as a hierarchically

complex system whose elements are in a dynamic ratio. Moreover, each of the systems acts simultaneously as an element of a more complex system and, at the same time, its elements are less complex systems (subsystems). As a result, we have a complicated complex system whose elements act functioning subsystems, each of which form less complicated systems.

V. Afanasyev writes that not every conscious influence is indeed the scientific management, but he does not specify whether any human knowledge of objective laws serves as the basis for the management and whether any human influence on the process is actually the action of control [1]. To management inherent is, in fact, the influence through a certain system with its subjects and objects. It must eliminate the disorganization and bring the system to a new state, taking into account the trends in its development and the changing environment. It is in this that the general property of management — the ordering influence — manifests itself.

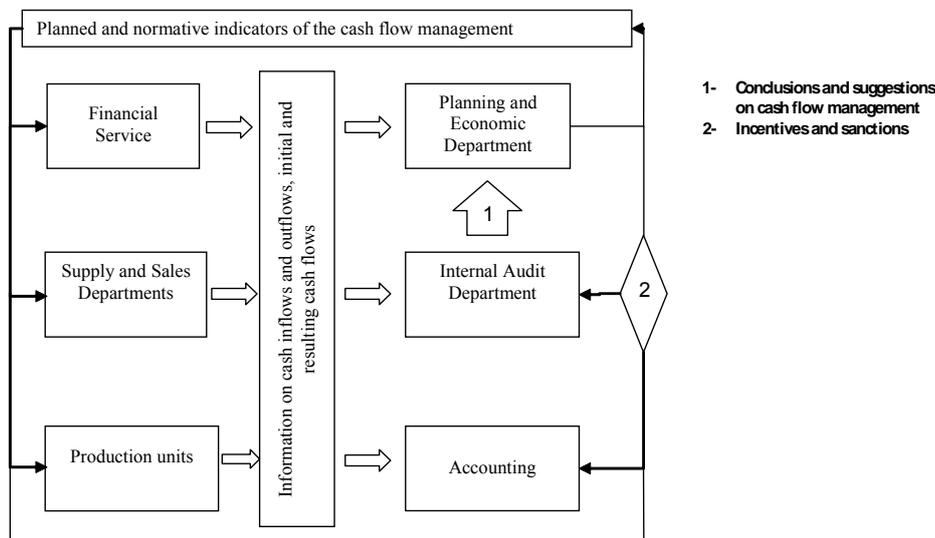
However, in order to preserve the system in its own qualitative certainty, the impact on it should be limited to a certain extent — such a sufficient form of influence is inherent in information, which contains data about the state of the system, its elements, the environment and, at the same time, has a controlling property. The structure of the relationships and the nature of information that moves to one of the elements of the system, determine at any time the correspondence of the actual state of this element to the planned one. The information has a signalling nature that causes the system to be transformed in a given direction. The feedback system provides the information on the effect of advances in the management through managerial impact of controlling entity on the object.

In the management of cash flows, the streamlining of information flows of the system becomes significant: development of the organizational scheme of direct links and feedback, distribution of authority over the responsible units of the enterprise (depending on its organizational structure) in relation to the transmission and perception of information, the formation of linear and functional relationships between these units, determining the queue and the degree of mandatory response to information, monitoring its transmission. The necessity of constructing such a scheme is conditioned by the need of the enterprise to timely receive qualitative, informative data on the state of its cash flows and the development of a cash flow management system through a set of direct and reverse flows of information. The scheme of information flows of the cash flow management mechanism is shown in Fig. 1

The management process acts as an organic combination of direct and reciprocal links, combining into a single integral control part and controlled one — the one that is managed. Having determined the nature of the cash flow management, we can understand its content in the aspect of the managing process, revealing its structure and mechanism. Cash flow management is a continuous cyclical process — it can not be a set of episodic actions, be characterized by the presence of time, structural or functional gaps in the process of implementation or have a partially closed nature. Only under such conditions it is possible to ensure the reproduction, consistency and continuity, and the accumulation of the potential necessary for managerial influence.

In general, the cash flow management process can be represented as a set of control cycles that differ in spatial and temporal boundaries, tasks and means of achieving them, significance, etc. Yet, at the same time, they are not isolated from each other, but are part of a holistic cycle, that is, they specify it to a certain extent because of their inherent features.

Cash flow management stands as the most significant means of cognition and transformation of this system — the subject of control guided by dialectics recognises the patterns of cash flows, consciously sets goals, produces



**Figure 1. The structure of the information flows that provide enterprise management process**

means to achieve them and builds its own activities in accordance with the tasks set earlier. Therefore, the management always tries to bring the object into a desired or achievable, under certain conditions, state. Accordingly, setting goals and objectives is an essential feature of the cash flow management and is manifested in its properties, such as purposefulness.

The enterprise cash flow management's property of purposefulness reveals it as a definite sequence of actions, which, in turn, serve as parts of a managerial process consisting of a plurality of relatively independent and, at the same time, inextricably linked operations. Thus, the management process is characterized by systemicity and interdependent variety of managerial actions and decisions, and therefore, is a continuous process. It is these actions that reveal the content of management, the essence of its structure and mechanism. In previous studies, we have substantiated that the mechanism of cash flow management of an enterprise includes: goals and tasks of management; management criteria — quantitative aspect of goals; management factors — elements of the object and their interrelationships, which are exposed to managerial influence, in order to achieve the set goals; management principles, specifics and features of management, management tools, management functions, as well as management resources — material, financial resources, organizational, intellectual and social potential. It should be based on the principles of consistency, integrity, accuracy, agility, compliance with the objectives of the company, reach, efficiency, multivariateness, etc. The structure of the cash flow management mechanism, previously developed by us, is presented in Fig. 2 [2].

Today, several concepts of disclosure of the essence and content of management are known, which is primarily due to the diversity of approaches to the interpretation of the concept of "management function". In some cases, management functions are understood as the implementation of operations that are consistent with the stages of the management cycle, carried out without regard to specific tasks, subjects and objects of management.

Certain operations, reflecting the cyclical nature of the management process, occur at each of its stages, which successively change each other. Moreover, each of these stages is characterized by a degree of autonomy, and each preceding stage acts as a prerequisite for the next. Such "procedural" understanding of management functions is rather widespread, because it really reveals the most typical, stable and repetitive manifestations of

the managerial process. Within this approach usually differs only a list and sequence of functions, that is, stages and operations of the management process. However, we have to meet, especially in publications on philosophy and cybernetics, with such statements, in which there is an artificial exaggeration of the importance of one of the parties in the management process (for example, analysis or managerial decision making). Such a hypertrophied vision inevitably leads to a significant narrowing of the content of the managerial process and, to a large extent, contributes to its formalization. According to another approach, there is the concept of "control elements", which cover, firstly: the problems of organization and structure of bodies, personnel, process of management without isolation of the decision; and secondly: subjects and objects, goals, principles, methods of management [3; 4]. The third concept treats the functions of management as a task or direction of activity, while emphasizing the material, substantive side of the activities of entities in one direction or another. These concepts differ in the list of functions that are allocated according to different criteria, the similarity is manifested in the inaccurate delimitation of production and technical and managerial functions [5; 6].

In our view, in the study of management functions, it is necessary to take full account of their dual nature, which correctly describes them as the content of management activities and as stages of management action within the corresponding cycle, that is, identifies different aspects of the concept of "management functions". At the same time, it is necessary to take into account the cross-cutting nature of the functions in general, "penetrating" from the top to the bottom of the activities of subjects and objects, and those that are inherent in their own specifics. Disclosure of the dynamic nature of the management process is largely achieved by means of functions classification covering the most important, typical and stable management actions at certain stages of the management process. In addition, it is important to pay attention to the fact that in the process of economic development and changes in scientific approaches to the definition of the essence of management should occur not only the modification of existing, but also the emergence of its new functions, as well as the general dialectic of the development of managerial relations and the principle of their historicism. The current level of economic development, its informational character, as well as the emergence of new approaches to the essence of the management process, are the basis for the search and substantiation of new management functions.

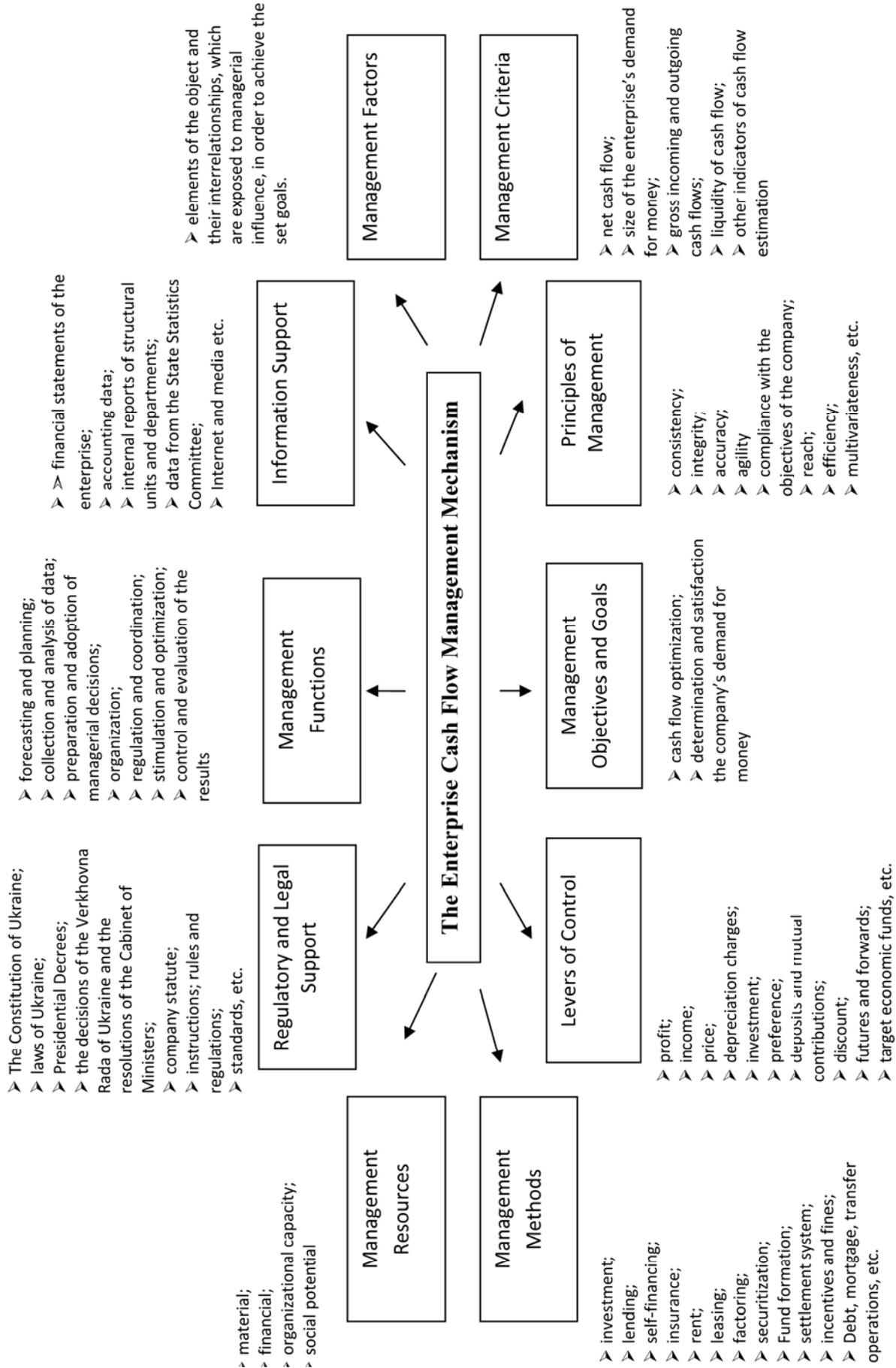
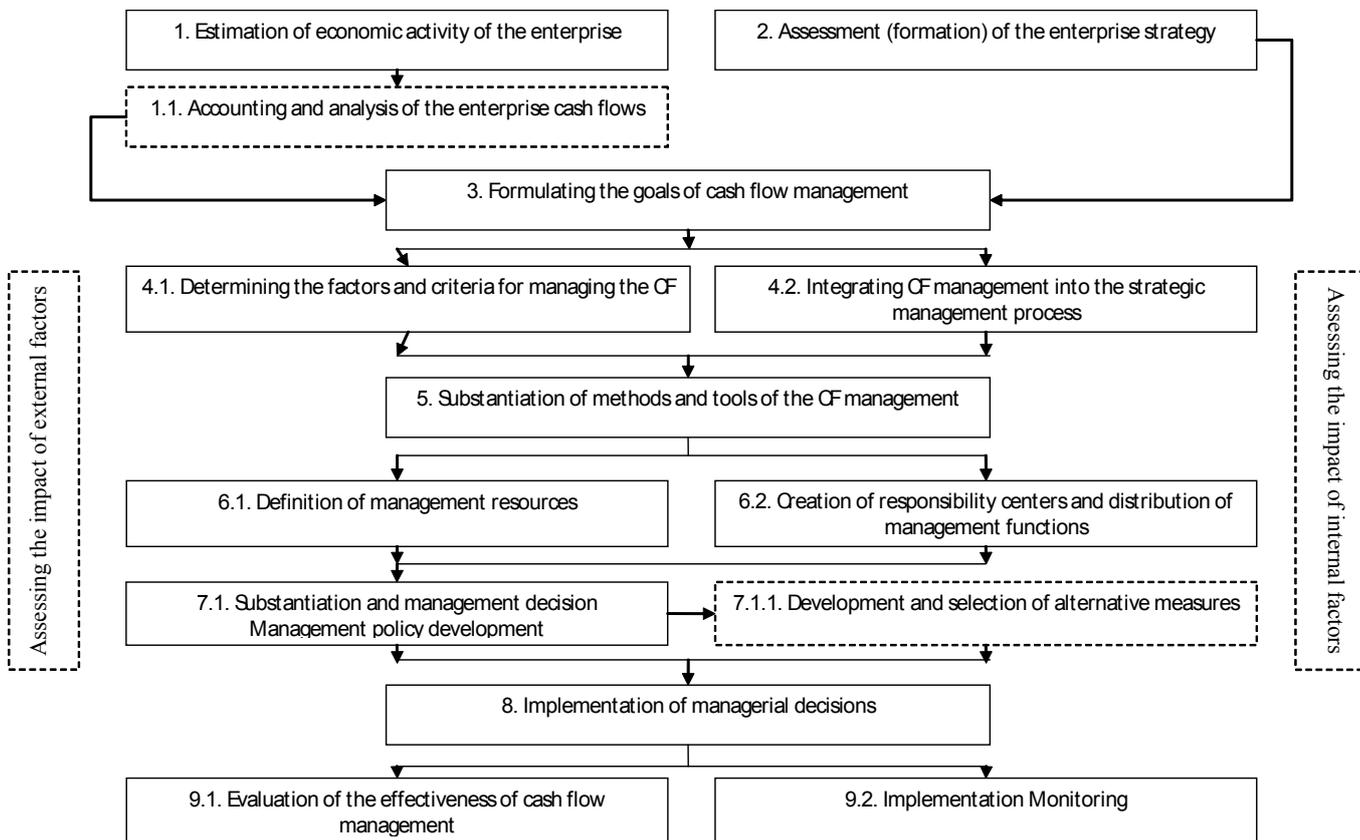


Figure 2. The structure of the enterprise cash flow management mechanism [2]



**Figure 3. The enterprise cash flow management algorithm**

In our view, cash flow management functions should be classified as follows:

1) forecasting and planning of cash flows; 2) collection and analysis of received information about cash flows; 3) preparation and adoption of managerial decisions; 4) organization of cash flows; 5) regulation and coordination; 6) stimulation and optimization; 7) monitoring and evaluating the results of cash flow management.

The essence of enterprise cash flow management is manifested in its functions, whereby all management functions are in unity and complement each other.

In accordance with the previously built structure of the mechanism and the definite order of its formation we can develop the algorithm of cash flow management of the enterprise, which will be provided with resources, tools, will have specific goals, defined factors and criteria, use the functions of management, its methods and levers and will be constructed in accordance with the above-mentioned principles.

In our opinion, such particular management system is effective for a production enterprise and will provide a sustainable effect from managing its cash flows, aimed at achieving and ensuring the sustainability of economic growth. The algorithm of the enterprise cash flow management, in accordance with the previously developed management mechanism is presented in Fig. 3 [7].

## CONCLUSIONS

From the above, we can draw a conclusion on the essence of the enterprise cash flow management as a dynamic system, consisting of subsystems of subjects and objects of management, whose elements are in constant interconnection and development. At the same time, the system must undergo a limited to some extent impact in order to preserve its inherent properties.

The process of enterprise cash flow management by its nature is inherently a plurality of management cycles, which

are characterized by a certain time and space boundaries, and is manifested in management functions, acting simultaneously in the stages of the administrative impact and content management activities. We believe that at the present stage of scientific thought, it is expedient to improve the existing system of the enterprise cash flow management functions.

The enterprise cash flow management, first of all, should have an orderly effect on the system of objects in order to ensure constant development of the enterprise and to meet the main goal of its activities.

The results of the research can be used in the process of managerial influence on cash flows by Ukrainian industrial enterprises, in particular, in order to achieve sustainable economic development.

## References:

1. Afanasyev, V. (1969), Once again on the problems of scientific management of society. Moscow: Mysl, pp. 7—18.
2. Yereshko, Y. (2011), Essence and the structure of the enterprise cash flow management mechanism. Collection of scientific works "Economic Bulletin of NTUU "KPI", (2011 (8), pp. 20—25.
3. Bertalanffy, L. (1969), General system theory — critical review in Studies on the general theory of systems: Collection of translations, V. Sadovskyi and E. Yulin, Ed. Moscow: Progress, pp. 89—93.
4. Starostsiak, E. (1964), Elements of the science of management. Moscow: Progress.
5. Van Horne, J. C. and Wachowicz, J. (2010), Fundamentals of financial management. New Delhi: PHI Learning, pp. 23—30.
6. Slezynger, G. (1967), Labour in the management of industrial production. Moscow: Ekonomika, pp. 41—44.
7. Yereshko, Y. (2012) Enterprise Cash Flow Management, Ph.D., National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute".

Стаття надійшла до редакції 06.11.2017 р.

УДК 338.48:303.733(477.84)

А. О. Івченко,  
к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ  
А. О. Рябенка,  
магістрант, Національний університет харчових технологій, м. Київ

## ЧОРТКІВСЬКИЙ РАЙОН У СТРУКТУРІ КОМПЛЕКСНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ

L. Ivchenko,  
Candidade of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor  
of the Department of Tourism and Hotel Business, National University of Food Technologies, Kiev  
A. Riabenska,  
Master, National University of Food Technologies, Kiev

### CHORTKIV DISTRICT IN THE STRUCTURE OF THE COMPLEX TOURIST PRODUCT OF TERNOPIL REGION

*У статті досліджено основні показники туристичної діяльності в Україні та Тернопільській області, проаналізовано тенденції їх зміни, визначено роль Чортківського району в структурі комплексного туристичного продукту Тернопільщини.*

*Проаналізовано основні чинники, що генерують туристичний інтерес до міста Чортків, і виокремлено пріоритетні напрями розвитку туризму в Чортківському районі. Охарактеризовано варіанти альтернативних джерел фінансування туристичної галузі, які надають міжнародні та національні програми.*

*The article gives the main indicators of tourism activity in Ukraine and Ternopil region, analyzes the tendencies of their change, determines the role of the Chortkiv district in the structure of the complex tourist product of Ternopil region.*

*The article gives the analysis of the main factors generating tourist interest to Chortkiv, singles the priority directions of development of tourism in the Chortkiv district. Variants of alternative sources of financing of the tourist industry, provided by international and national programs, are characterized.*

*Ключові слова: туризм, туристична діяльність, туристичні потоки, програма розвитку, джерела фінансування.*

*Key words: tourism, tourism activities, tourism development programme, sources of financing.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогодні туризм є однією із провідних, високоприбуткових та найбільш динамічних галузей світового господарства. Протягом останніх 12 років світові темпи зростання кількості туристів у середньому становлять 103,7 %, а темпи зростання внеску міжнародного туризму у ВВП тримаються на рівні 104,7 % [1]. В багатьох країнах світу частка туризму в економіці становить приблизно 10 % ВВП. За деякими даними, частка туристичної галузі в структурі ВВП України становить не більш як 2,5 % [2]. Про необхідність нарощування долі туризму в економіці України говорять науковці, політики, економісти, державні діячі. Дослідники вказують на низьку ефективність української туристичної сфери та рівень використання наявних туристичних ресурсів. Останні статистичні дані свідчать про відновлення показників в'їзду на територію України іноземних громадян [3]. За підрахунками Держприкордонслужби, кількість туристів, що прибули в Україну в першій по-

ловині 2017 року, приблизно на 8,7 % більша, ніж за такий самий період у 2016 році. У першому півріччі 2017 року середнє завантаження якісного номерного фонду в готелях Києва зросло до 45,8 %, що стало найвищим показником з 2013 року [4].

У зв'язку з недосконалістю методики обрахування туристичних потоків досить важко оцінити, чи відбувається суттєве збільшення кількості внутрішніх туристів, що подорожують власною країною. Аналіз офіційних статистичних даних вказує на те, що кількість туристів-громадян України, які виїжджають за кордон, значно перевищує кількість внутрішніх туристів [5]. Подолання невідповідності туристичного потенціалу регіонів рівню розвитку сфери туризму в них, залучення інвестицій, допомога місцевому населенню в організації малого туристичного бізнесу — ці і безліч інших проблем є загальними для більшості регіонів України, де туризм міг би стати галуззю основної прибутковості та зайнятості населення. Зокрема про лідируючі позиції

**Таблиця 1. Середня швидкість зміни показників туристичної діяльності України і Тернопільської області за даними регресійного аналізу (2012–2016 рр.), %**

	Кількість суб'єктів туристичної діяльності	Дохід від надання туристичних послуг	Середньооблікова кількість штатних працівників	Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності		Кількість колективних засобів розміщування, усього
				виїзд	внутрішні	
Україна	-12,4	-7,75	-13,4	-3,39	-12,74	-9,34
Тернопільська область	-7,7	2,27	-8,6	-6,34	-20,08	1,09

туристичної галузі у створенні робочих місць йдеться в роботі Г.О. Горіної [6]. За прогнозами Світового економічного форуму, до 2022 р. зайнятість у секторі подорожжя і туризму зростатиме в середньому на 1,9 % на рік, порівняно з загальним зростанням зайнятості у світовій економіці на 1,2 % на рік. У зв'язку з цим підвищення рівня зайнятості населення в туристичній галузі повинно стати особливо привабливою альтернативою для стимулювання розвитку регіонів з низьким рівнем доходів.

Як відзначається в "Програмі розвитку туризму в Тернопільській області на 2016—2020 роки", область посідає одне з провідних місць в Україні за рівнем забезпеченості ресурсами, здатними генерувати значний туристичний інтерес (вигідне геополітичне положення, всесвітньовідомі спелеологічні ресурси, стародавні культові споруди, наявність практично всіх типів мінеральних вод, розвинута мережа транспортного сполучення, велика кількість історичних пам'яток культури та архітектури) [7]. Одночасно в програмі відмічається низька інвестиційна та ділова активність місцевого бізнесу в туризмі, слабка ефективність рекламно-маркетингової системи просування регіонального туристичного продукту, несприятливі нормативно-правові, організаційні та економічні умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в туристичну та курортну сферу, не досить активна позиція населення у створенні атмосфери гостинності в регіоні. На здійснення попередньої "Програми розвитку туризму в Тернопільській області на 2013—2015 роки" з обласного бюджету було виділено лише 29 % від запланованої суми, що не дозволило в повному обсязі виконати заходи за визначеними напрямками діяльності. А деякі автори із класифікації 14 видів туризму за метою поїздки для Тернопільської області виділяють тільки 4 види (зелений, екологічний, культурно-пізнавальний і рекреаційний), не враховуючи подієвий, релігійний і спортивний [8].

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню розвитку туристичного потенціалу Тернопільської області присвячено багато наукових праць, зокрема Л. Дворської "Чинники розвитку сільського зеленого туризму в Тернопільській області", К. Дударчук "Історико-культурні туристичні ресурси Тернопільської області: стан збереження та використання". Вагомий внесок у процес дослідження зробили такі вчені, як: О. Бейдик, О. Любіцева, С. Кузик, В. Іванунік, В. Кравців, М. Рутинський, В. Явкін, В. Євдокименко та інші.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є порівняння основних показників туристичної діяльності в Україні та Тернопільській області, аналіз тенденції їх зміни, визначення ролі Чортківського району в структурі комплексного туристичного продукту Тернопільщини, виокремлення пріоритетних напрямів розвитку туризму в Чортківському районі, пошук та характеристика альтернативних джерел фінансування туристичної галузі, які надають міжнародні та національні програми.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Одним із факторів підвищення загального рівня розвитку Тернопільської області є туризм. Динаміка показників розвитку туризму Тернопільщини дещо відрізняється від загальноукраїнської. За даними статистичного бюлетеня "Туристична діяльність в Україні", у 2016 році на Тернопільську область припадає лише 2,07 % загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності України. А середній показник кількості суб'єктів туристичної діяльності в Україні (106,6 на область) вдвічі перевищує показник Тернопільської області (53 суб'єкти). Показник середньооблікової кількості штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності у 2016 році в Тернопільській області становив 87 осіб, що в 2,5 рази менше середнього по області України. Частка Тернопільщини у загальноукраїнському показникові доходу від надання туристичних послуг (без урахування показників м. Києва) в 2016 році становила 0,416 %.

Для порівняння показників туристичної діяльності в Україні та Тернопільській області було використано статистичні дані Держстату України [3] і Головного управління статистики у Тернопільській області [9]. Простий регресійний аналіз виявляє зниження практично всіх основних показників протягом останніх п'яти років (негативні значення кутових коефіцієнтів). Отримані в результаті проведеного аналізу дані дозволили оцінити кількісно середні швидкості зміни досліджених показників (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, скорочення кількості суб'єктів туристичної діяльності і середньооблікової кількості штатних працівників на Тернопільщині відбувається повільніше, ніж у середньому в Україні. А показник доходу від надання туристичних послуг навіть зростає в середньому на 2,27 % щорічно. По-перше, це можна пояснити більшою інерційністю процесів, що відбуваються в периферійних регіонах порівняно зі змінами в столиці та найбільш розвинених в сфері туризму областях. По-друге, такі регіони менше відчувають різке зменшення кількості іноземних туристів, що приїждять до України. Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності, що виїжджали за кордон, у Тернопільській області щорічно зменшувалася швидше у порівнянні з даними по Україні (на 3,39 і 6,34 % відповідно). Такі результати можуть свідчити як про зниження рівня життя мешканців, так і про збільшення кількості тих, хто подорожує самостійно, не користуючись послугами суб'єктів туристичної діяльності. Слід зазначити, що в останні два роки все ж спостерігається тенденція до збільшення цього показника. За даними регресійного аналізу, досить інтенсивно відбувається зменшення кількості внутрішніх туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності (в середньому на 12,74% по Україні та 20 % в Тернопільській області). Знову таки, отримані дані можуть свідчити як про недосконалість статистичного обліку туристичних потоків, так і про те, що українці стали менше користуватися послугами туристичних операторів і самостійно організовувати подорожі рідною країною. Тож необхідність розвивати насамперед внутрішній туризм, і саме в регіонах Тернопільщини, досить очевидна.

У Тернопільській області основна кількість об'єктів культурної спадщини (понад 3,5 тис. пам'яток історії та культури, та 419 територій і об'єктів природно-заповід-

Таблиця 2. Чинники, що генерують туристичний інтерес до м. Чортків

Чинники, що генерують туристичний інтерес	Характеристика
Місце розташування	Автомобільні шляхи: Доманове (на Брест) — Ковель — Чернівці — Мамалига (на Кишинів); Кам'янець-Подільський — Чортків — Івано-Франківськ, автошляхи міжнародного значення М19 (Е85), залізничне сполучення Тернопіль — Стефанешти
Природний потенціал	Пам'ятки природи: «Сосна Веймутова», «Шкільний дуб», Монастирські сосни, Чортківська катальпа, Платани ім. З.І. Довголюка, «Платани-кучерики», Айлант Антона Горбачовського, річка Серет
Історико-культурні пам'ятки	Церква Вознесіння (дерев'яна, 1717 р.), Успенська церква (дерев'яна, 1635 р), дзвіниця Успенської церкви XVII ст., замок Гольських (мурований, 1610 р.), костел святого Станіслава (1610 р., перебудований у 1914 р.), синагога головна (початок XVIII ст.)
Фестивальний туризм	Свято коляди, Тиждень писанки у Чорткові, велоперегони «Чортківський перевал», всеукраїнські змагання з фрі-файту, мото-рок фестиваль «Lions MC Chortkiv запрошує», фестиваль молодіжної культури «Ре:формація», «Фортеця кіно», відзначення 300-річчя Вознесенської церкви, Свято замку «Гольський Fest», Всеукраїнський літературно-мистецький фестиваль «СлОвія» та ін.
Активний туризм	Гіпсова кристалічна печера «Млинки», печера «Угринська», лісовий масив «Дача Галілея», змагання з водного туризму (сплав по р. Серет)
Релігійний та паломницький туризм	8 храмів різних конфесій, віком понад 100 років
Туристична інфраструктура	29 об'єктів громадського харчування (ресторанне господарство), 4 готелі: «Анастасія», «Авіаносець», «Гетьман», «Таня», хостел «Золота нива», відпочинково-розважальні центри для дітей — «Гудзик», спортивно-оздоровчий центр «Суп»

дною фонду) зосереджена у малих історичних містах, до яких відносяться практично всі районні центри області.

Чортків — один з 17 районних центрів Тернопільської області з населенням приблизно 29 тис. осіб. На території всього Чортківського району проживає понад 44 тис. осіб. Перша згадка про Чортків датується 1427 роком. Магдебурзьке право (право самоврядування) місто отримало в 1522 році. Розташоване місто над річкою Серетом у південній частині галицького Поділля. Відстань від Чорткова до Тернополя — 78 км і 82 км до Чернівців. Стародавнє місто має надзвичайно цікаву і досить непросту історію, пов'язану із перебуванням у складі Польського королівства, нападами турецько-татарських орд, перебуванням під владою Туреччини, австрійським, а пізніше російським підданством, повстаннями і війнами, періодами занепаду і підйому.

Величезна кількість храмів різних конфесій у місті свідчить про колишнє різноманітне релігійне життя мешканців міста. В Чорткові 8 храмів мають вік понад 100 років. Старовинні дерев'яні споруди, іконостас XVIII століття, що зберігся в церкві Успіння Пресвятої Богородиці, сучасний кафедральний собор, домініканський костел св. Станіслава, юдейські святині. І це лише невелика частина того, що може привабити туристів і лише в м. Чортків. У таблиці 2 систематизовано основні чинники, що можуть генерувати туристичний інтерес до міста і всього Чортківського району.

Як видно з таблиці 2, природно-ресурсний потенціал краю, вигідне географічне положення, багата культурно-історична спадщина, зародження фестивальної культури в місті; наявність спортивної інфраструктури; розвинений спелеотуризм в регіоні; рекреаційна база, навіть сама назва Чортківщини є вагомими передумовами інтенсивного розвитку індустрії туризму, оздоровлення, і відпочинку, спрямованого на вітчизняних та іноземних споживачів.

Одним із основних завдань розвитку туристично-рекреаційної галузі Чорткова є підвищення туристичної привабливості міста, якості туристичного обслуговування та розвиток туристичної інфраструктури міста.

Загальний обсяг фінансових ресурсів на забезпечення виконання Програми розвитку туризму у Чорткові становить 525 тис. грн (табл. 3).

Як можна побачити з таблиці 3, передбачено використання тільки коштів міського бюджету. При цьому існує певна ймовірність того, що, по-перше, не всі кошти будуть виділені (так, за Програмою розвитку туризму в Тернопільській області на 2013—2015 роки фактично було виділено тільки 29 % від запланованої суми). По-

Таблиця 3. Розподіл фінансових ресурсів Програми розвитку туризму в м. Чорткові на 2017—2020 роки (тис. грн)

Обсяг коштів, які пропонуються залучити на виконання Програми	Етапи виконання Програми, рік				Усього витрат на виконання Програми
	2017	2018	2019	2020	
Обсяг ресурсів усього, у тому числі:	75	150	150	150	525
міський бюджет	75	150	150	150	525
кошти інших джерел	—	—	—	—	—

друге, з урахуванням динаміки індексу інфляції в Україні, навіть виділені кошти можуть будуть знецінені. Тому розвиток туризму на Чортківщині багато в чому залежить від активності місцевого населення, зацікавленості у розвитку туризму успішно працюючих в регіоні підприємств і надходження коштів, не передбачених міським бюджетом.

За даними Державної служби статистики [3], у м. Чортків чисельність економічно активного населення працездатного віку становить 23,9 тис. осіб — це 73,4 % від загальної кількості (більше, ніж в середньому по Україні — приблизно 62 %). У той же час в Тернопільській області в першій половині 2017 року зафіксовано найвищий в Україні рівень безробіття — 12,3 %. Структура населення м. Чортків за віком (тільки 13 % населення старше 60 років) виявляється значно кращою, порівняно з загальними даними в Україні (22,5 %) і в Тернопільській області (21 %). Тож наявний трудовий потенціал, здатний долучитися до розвитку туристичного бізнесу. Але через відсутність вільних коштів спостерігається низький рівень участі місцевого населення в створенні нових або удосконаленні старих елементів туристичної інфраструктури регіону. Система кредитування передбачає досить великі відсотки (приблизно 2% на місяць), кредитування під заставу або наявність певного терміну ведення господарської діяльності [10]. За оцінками спеціалістів активізація та спрощення кредитування малого та середнього бізнесу з продовженням строків та істотним зменшенням відсоткових ставок відбудеться не раніше ніж за два роки [11].

Таким чином, шляхи пошуку альтернативних джерел фінансування приводять до спроби використання можливостей, які надають національні та міжнародні програми і фонди. Нині в Україні функціонують кілька проектів, участь в яких дозволить розпочати власний бізнес або удосконалити і розвинути вже працюючі в туристичній сфері малі та середні підприємства (табл. 4).

**Таблиця 4. Національні і міжнародні програми підтримки малого і середнього бізнесу в Україні**

Джерело фінансування	Країна	Коротка характеристика
Національна платформа малого та середнього бізнесу (МСБ)	Україна	Пропонування та адвокатування ключових реформ публічної політики відповідно до потреб та законних інтересів МСБ
Асоціація індустрії гостинності в Україні	Україна	Грантова програма «Підтримка розвитку внутрішнього туризму в Україні»
Туристична асоціація України, Українська асоціація активного та екологічного туризму, тренінгове агентство «ASK»	Україна	Проект «Місто: розвиток через туризм»
Агентство США з міжнародного розвитку (USAID)	США	DOBRE — п'ятирічна програма із загальним бюджетом у 50 млн дол., підтримка ефективного управління об'єднаних громад
Інвестиційний фонд і бізнес-платформа «Caerus in Cube»	Україна	Інвестування бізнес-проектів, експертиза, послуги консалтингу, контакти і доступ на ринки в різних галузях бізнесу
Ощадбанк у партнерстві з фондом WNISEF (перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій)	Україна	Програма підтримки малого бізнесу «Будуй своє»
Європейська програма підтримки малого та середнього підприємництва (МСП) COSME	ЄС	Програма грантів для прямого фінансування МСП
Спільний проєкт ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»	ЄС/ПРООН	Допомагає 26 містам-партнерам інтегрувати інноваційні технології у життя міст

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз перспектив розвитку туризму в Чортківському районі Тернопільщини дозволяє зробити такі висновки:

— впровадження кількісного оцінювання динаміки показників туризму на загальнодержавному і місцевому рівні дозволить прогнозувати та планувати їх розвиток на довгострокову перспективу;

— для інтенсифікації розвитку туристичної сфери потрібна активізація діяльності місцевого населення, яка тісно пов'язана з підтримкою і активізацією діяльності місцевої влади;

— необхідно створювати новий туристичний продукт і активно просувати його на ринку;

— національні та міжнародні програми можуть стати істотним джерелом інвестування в туризм регіону;

— оцінка туристичного потенціалу району повинна включати в себе створення бази даних інвестиційних проєктів і планування зайнятості економічно активного населення;

— під час формуванні туристичного продукту району слід робити ставку на поєднання різних видів туризму (релігійний, спортивний, подієвий).

## Література:

1. Євтушенко В.А. Вплив міжнародного туризму на економічний розвиток та імідж окремої країни / В.А. Євтушенко, М.С. Рахман, Д.В. Мангушев // Проблеми економіки. — 2017. — Вип. 2 — С. 26—34.

2. Письменний О.А. Аналіз ринку міжнародного туризму України / О.А. Письменний // Економічний аналіз. — 2014. — Т. 15. — Вип. 1. — С. 144—153.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Дослідження компанії JLL [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.jll.ua/>

5. Тарасюк Г.М. Розвиток вітчизняного туризму в контексті світових туристичних тенденцій / Г.М. Тарасюк, О.В. Мілінчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — 2016. — Вип. 7. — Ч. 3. — С. 127—131.

6. Горіна Г.О. Зайнятість населення в туристичній галузі: базові концепції та визначення / Г.О. Горіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. — Одеса: Одеський національний економічний університет. — 2015. — Вип. 2. — С. 226—232.

7. Програма розвитку туризму в Тернопільській області на 2016—2020 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://trrada.te.ua/>

8. Коржилов А.І. Туризм в Україні. Класифікація та види / А.І. Коржилов // Ефективна економіка. — 2014. — Вип. 9 — С. 144—149.

9. Головне управління статистики в Тернопільській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>

10. Степанова А.А. Інвестування туристичної сфери як один з факторів стимулювання зайнятості населення України / А.А. Степанова, О.Г. Давидова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. — 2013. — Вип. 2. — С. 136—141.

11. Гонга І.А. Кредити для малого та середнього бізнесу: задорогі та небезпечні? / І.А. Гонга // Checkpoint Business Media [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ckp.in.ua/finance/17653>

## References:

1. Yevtushenko, V.A. Rakhman, M.S. and Manhushev, D.V. (2017), "The Impact of International Tourism on Economic Development and the Image of an Individual Country", *Problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 26—34.

2. Pys'mennyj, O.A. (2014), "The Analysis of the International Tourist Market of Ukraine", *Ekonomichnyj analiz*, vol. 1, no. 1, pp. 144—153.

3. State Statistics Service of Ukraine (2017), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 05 Nov 2017).

4. JLL (2017), "Research", available at: <http://www.jll.ua/> (Accessed 05 Nov 2017).

5. Tarasiuk, H.M. and Milinchuk, O.V. (2016), "The Development of Domestic Tourism in the Context of World Tourism Trends", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsionalnoho universytetu*, vol. 7, no. 3, pp. 127—131.

6. Horina, H.O. (2015), "Population Employment in the Tourism Industry: Basic Concepts and Definitions", *Bulletin of socio-economic research: a collection of scientific works National Economic University*, vol. 2, pp. 226—232.

7. Ternopil regional council (2017), "The program of tourism development in the Ternopil region in 2016—2020 years", available at: <http://trrada.te.ua/> (Accessed 05 Nov 2017).

8. Korzhylov, L.I. (2014), "Tourism in Ukraine. Classification and species", *Efektivna ekonomika*, vol. 9, pp. 144—149.

9. Main Department of Statistics in the Ternopil region (2017), available at: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 05 Nov 2017).

10. Stepanova, A.A. and Davydova, O.H. (2013), "Investing in the tourism sector as one of the factors stimulating the employment of Ukraine's population", *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, vol. 2, pp. 136—141.

11. Gonta, I.A. (2017), "Credits for small and medium-sized businesses: expensive and dangerous?", *Checkpoint Business Media*, available at: <https://ckp.in.ua/finance/17653> (Accessed 05 Nov 2017).

*Стаття надійшла до редакції 06.11.2017 р.*

О. П. Савич,

к. е. н., доцент кафедри маркетингу, ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана", м. Київ

## ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

O. Savych,

candidate for economic sciences, docent of marketing chair

at Kyiv National Economic University after Vadim Hetman, Kyiv

### GLOBALIZATION IMPACT AT STATE GOVERNANCE OF AUTOMOTIVE INDUSTRY

*У статті досліджено вплив глобалізації на державне регулювання автомобільної промисловості. Визначені фактори глобалізації, які впливають на державну підтримку автомобільної галузі та розроблено власні рекомендації щодо використання інструментів державного регулювання автомобільного ринку. На думку автора, найбільший вплив на державну регулятивну функцію автомобільного ринку мають демографічні, економічні, екологічні, організаційні та законодавчі фактори, а також сукупність їх інструментаріїв. Визначено, що продаж та виробництво легкових автомобілів впливає на економіку країни, зайнятість, надходження податкових платежів, валютну виручку країни тощо. Тому держава повинна належним чином регулювати автомобільну промисловість країни та стимулювати її розвиток. Сучасною характеристикою середовища діяльності підприємств є вплив глобальних процесів: конкуренція з боку глобальних компаній (транснаціональних корпорацій), глобальні риси уподобання споживачів, необхідність у виробництві уніфікованих та високоякісних товарів, розробка єдиної глобальної чи регіональної маркетингової стратегії та маркетингового комплексу.*

*The globalization impact at state regulation of automotive industry has been researched at the article. The factors of the globalization, which influence governmental support of automotive industry as well as recommendations regarding application of main tools for state governance, have been determined. On the opinion of the author the biggest impact at the state regulative function of car market has demographic, economic, ecological, organizational and legal factors as well as number of its tools. The author has defined that sales and production of cars has strong impact at country economy, unemployment, tax incomes and etc. Therefore governments have to regulate in a good way the automotive domestic industry and stimulate its development. The modern features of environment where company acts includes impact of global processes: competition from the side of transnational corporations, global features of consumers, the necessity in production of regular and qualitative goods, development single global or regional marketing strategy and marketing mix.*

*Ключові слова: маркетинг, глобалізація, споживач, держава, автомобільний ринок.*

*Key words: marketing, globalization, customer, state, car market.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобалізація здійснює безпосередній вплив на автомобільну галузь кожної країни та підприємства зокрема. Такий вплив відбувається і в сфері державного регулювання автомобільною галузі. Оскільки глобальна автомобільна промисловість генерує 5% світового ВВП та більше, ніж 7% робочих місць, то правильна політика державного регулювання автомобільної промисловості може бути стимулом розвитку економіки в цілому.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемою дослідження теоретичних аспектів поняття "глобалізація" займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених. Проведений нами аналіз останніх публікацій засвідчив, що увагу науковців привертала такі проблеми, як глобалізація та її вплив на роботу підприємства та державну політику в цілому. Так, Крапивний І.В. визначив "глобальність" як тісний взаємоз-

в'язок у світі: рух інформації, капіталу, товарів та людей через державні кордони у дедалі швидшому темпі та обсязі, взаємопроникнення культур, способів життя, залежність усіх країн світу від глобальних проблем [4]. У той же час Войчак А.В. вважає, що глобалізація економіки закладається в тому, що національні промислові підприємства реалізують у власних інтересах відносні переваги виробництва в інших країнах, перетворюючись в транснаціональні корпорації [1]. Більше того, Ф. Котлер вважає, що всі види діяльності становляться більш глобальними, так як розмиваються географічні кордони, прискорюються темпи наукового прогресу, на перше місце виходить маркетинг як зброя для завоювання ринків та забезпечення реалізації продукції в умовах глобальної конкуренції [3].

## ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою та завданням дослідження є визначення глобальних факторів впливу на державне регулювання автомобільної промисловості та розробка рекомендацій щодо державного регулювання автомобільного ринку України.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес глобалізації економіки заключається в тому, що національні промислові підприємства реалізують у власних інтересах відносні переваги виробництва в інших країнах, перетворюючись в транснаціональні корпорації. Нормальною ситуацією у міжнародних відносинах є жорстока конкуренція за ринки збуту, за володіння сировинними природними ресурсами, за інвестиції, за політичний та економічний вплив. Всі види діяльності становляться більш глобальними, бо розмиваються географічні кордони, прискорюються темпи наукового прогресу, на перше місце виходить маркетинг як зброя для завоювання ринків та забезпечення реалізації продукції в умовах глобальної конкуренції. В умовах глобальної конкуренції, збільшуються вимоги до якості продукції зі сторони споживачів.

Під "глобальністю" розуміють тісний взаємозв'язок у світі: рух інформації, капіталу, товарів та людей через державні кордони у дедалі швидшому темпі та обсязі, взаємопроникнення культур, способів життя, залежність усіх країн світу від глобальних проблем [4].

Термін "глобалізація" є одним з найбільш дискусійних наукових категорій. Існує цілий ряд підходів до його сучасного тлумачення. Українські вчені систематизували існуючі визначення глобалізації за сутністю явища: глобалізація як явище або феномен; глобалізація як новий етап суспільного розвитку; глобалізація як процес.

Ми ж вважаємо, що глобалізація — це процес збільшення соціальної, культурної, політичної та економічної міжнародної взаємозалежності, що впливає на зміни в бізнес середовищі. Ефект глобалізації з точки зору маркетингу має два основних впливу на підприємства:

- Глобальні ринкові можливості.
- Глобальні ринкові загрози.

Можливості та загрози, які виникають у наслідок глобалізації спонукають підприємства адаптувати їх організаційні структури та маркетингові стратегії. Глобальні маркетингові можливості дозволяють компаніям отримати доступ до світових ресурсів та розширити діяльність на нових зарубіжних ринках і тим самим підвищити конкурентоспроможність компанії. А з іншої сторони, глобальні маркетингові загрози збільшують кількість конкурентів та інтенсивність конкурентної боротьби, а також збільшують вірогідність ринкової невизначеності. Комбінація загроз та можливостей підприємств в умовах глобалізації дозволяє споживачу отримати найбільш якісний товар за нижчою ціною.

Глобалізація — це основний двигун технологічного та економічного розвитку, гарант відкритості ринків та

вільного переміщення капіталів, товарів, робочої сили та інших ресурсів.

Автомобільна промисловість має великий вплив на економіку кожної країни, де локалізовано автомобільне виробництво. Вона забезпечує роботою майже 9 мільйонів чоловік у світі. Це більше, ніж 5% від всього зайнятого населення в світовій промисловості. В той же час за результатами досліджень англійських вчених пряме робоче місце на автомобільному виробництві приносить додаткових ще 10 робочих місць в суміжних галузях у США, 6 робочих місць — у Німеччині, 8 — у Великобританії. Навіть взявши найменший мультиплікатор на рівні 6 та кількість прямих робочих місць в автомобільній галузі в найкращий період її розвитку 27 000 чоловік (2008 р.), то в сумі автопромисловість України може надавати майже 200 000 робочих місць. У свою чергу автомобільна промисловість світу формує майже 5% всього ВВП.

За таких показників, продаж та виробництво легкових автомобілів впливає на економіку країни, зайнятість, надходження податкових платежів, валютну виручку країни тощо. Тому держава повинна належним чином регулювати автомобільну промисловість країни та стимулювати її розвиток.

Держава зацікавлена в автомобільній галузі, оскільки їй необхідно мати:

- великого роботодавця;
- платника податків;
- донора валютної виручки;
- динамічно зростаюче підприємство-гігант;
- двигун створення суміжних підприємств та виробництв, для отримання вищезазначених вигод.
- стимулювати попит та витрати населення.

Ми визначили фактори глобалізації, які впливають на державну підтримку автомобільної галузі та розробили власні рекомендації щодо використання інструментів державного регулювання автомобільного ринку (див. рис. 1).

Так ми виокремлюємо наступні фактори впливу на інструментарій державного регулювання галузі:

1. Демографічні фактори, включаючи інструментарій:
  - контроль перенаселення міст;
  - розвиток автомобільної інфраструктури (парковки, зарядні станції);
  - заборона в'їзду в центр міста;
  - розвиток муніципального транспорту.
2. Екологічні фактори, включаючи інструментарій:
  - впровадження норм вихлопів;
  - впровадження норм безпеки;
  - утилізаційний збір;
  - стимулювання зменшення споживання ресурсів;
  - застосування екологічних матеріалів при виробництві автомобілів;
  - зменшення споживання природних ресурсів.
3. Економічні фактори, включаючи інструментарій:
  - митна політика;
  - податкова політика;
  - стимулювання попиту;
  - субсидії за додаткові робочі місця;
  - експортні субсидії;
  - компенсація кредитних ставок.
4. Організаційні фактори, включаючи інструментарій:
  - розрахунок економічного ефекту від впровадження заходів;
  - узгодження положення програми дій (закону) із автовиробниками;
  - контроль виконання програми;
  - постійність законодавства;
  - відповідальність Сторін.
5. Законодавчі фактори, включаючи інструментарій:
  - розробка законопроекта щодо підтримки автомобільної галузі України;

Демографічні фактори впливу	Екологічні фактори впливу	Економічні фактори впливу	Організаційні фактори впливу	Законодавчі фактори впливу
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Контроль перенаселення міст</li> <li>• Розвиток автомобільної інфраструктури (парковки, зарядні станції)</li> <li>• Заборона в'їзду в центр міста</li> <li>• Розвиток муніципального транспорту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Впровадження норм вихлопів</li> <li>• Впровадження норм безпеки</li> <li>• Утилізаційний збір</li> <li>• Стимулювання зменшення споживання ресурсів</li> <li>• Застосування екологічних матеріалів при виробництві автомобілів</li> <li>• Зменшення споживання природних ресурсів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Митна політика</li> <li>• Податкова політика</li> <li>• Стимулювання попиту</li> <li>• Субсидії за додаткові робочі місця</li> <li>• Експортні субсидії</li> <li>• Компенсація кредитних ставок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розрахунок економічного ефекту від впровадження заходів</li> <li>• Узгодження положення програми дій (закону) із автовиробниками</li> <li>• Контроль виконання програми</li> <li>• Постійність законодавства</li> <li>• Відповідальність Сторін</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розробка законопроекта щодо підтримки автомобільної галузі України</li> <li>• Внесення змін до митного, податкового та екологічного законодавства</li> <li>• Створення профільного управління при МінЕкономіці</li> <li>• Надати контролюючі функції виконання закона та етапів впровадження контролюючому органу</li> </ul>

Рис. 1. Глобальні фактори впливу на автомобільну галузь та рекомендації щодо державного регулювання автомобільного ринку України

Джерело: власні дослідження автора.

- внесення змін до митного, податкового та екологічного законодавства;
- створення профільного управління при МінЕкономіці;
- надати контролюючі функції виконання закона та етапів впровадження контролюючому органу.

## ВИСНОВКИ

Отже, можна зробити висновки, що продаж та виробництво легкових автомобілів впливає на економіку країни, зайнятість, надходження податкових платежів, валютну виручку країни тощо. Тому держава повинна належним чином регулювати автомобільну промисловість країни та стимулювати її розвиток.

На основі вивчення досвіду інших країн та ситуації, яка склалась в галузі сьогодні треба негайно застосувати запропоновані нами заходи з відновлення автомобільного виробництва в Україні, інакше наша країна стане просто ринком споживання.

## Література.

1. Войчак А.В. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту / А.В. Войчак, В.М. Шумейко // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 4. — С. 52—55.
2. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком: проблеми концепції, методи / С. Ілляшенко. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. — С. 18.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. / Под ред. Л.А. Волковой. — СПб.: Питер, 2002. — 752 с.
4. Крапивний І.В. Глобалізація: сутність, чинники та етапи розвитку / І.В. Крапивний // Вісник СумДУ. — 2008. — № 1. — С. 129—137. — (Серія "Економіка").
5. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / За ред. Л.В. Балабанової. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2004. — 354 с.
6. Федорченко А.В. Система маркетингових досліджень: монографія / А.В. Федорченко. — К.: КНЕУ, 2009. — 267 с.
7. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: учеб. пособие / Е.В. Фрейдина. — Под ред. Ю.В. Гусева. — М.: Омега-Л, 2008. — 367 с.

## References:

1. Vojchak, A.V. (2009), "Researches of the modern marketing and marketing management concepts", Marketing v Ukraini. vol 4, pp. 52—55.

2. Illiashenko, S. (2003), Upravlinnia innovatsijnym rozvytkom: problemy kontseptsii, metody [Management of innovative development: problems, concepts, methods], Universytets'ka knyha, Sumy, Ukraine.

3. Kotler, F. (2002), Marketynh menedzhment. [Marketing management], Pyter, Sanct-Petersburg, Russia.

4. Krapivny, I. (2008), "Globalization: essence, factors and development stages". Visnik SumDu, №1, pp. 129—137.

5. Balabanova, L.V. (2004), Marketynhovyj menedzhment [Marketing management], Znannia, Kyiv, Ukraine.

6. Fedorchenko, A.V. (2009), Systema marketynhovykh doslidzhen' [System of marketing researches], KNEU, Kyiv, Ukraine.

7. Frejdyna, E.V. (2008), Yssledovanye system upravleniya [Researches of management systems], Omega-L, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2017 р.

[www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua)

Електронне фахове видання

Ефективна  
**ЕКОНОМІКА**

**Виходить 12 разів на рік**

Видання включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ

e-mail: [economy\\_2008@ukr.net](mailto:economy_2008@ukr.net)

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

О. В. Мосієнко,

викладач, Житомирський торговельно-економічний коледж, м. Житомир

## ГЕШТАЛЬТ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

O. Mosienko,

teacher, Zhytomir trade and economic college, Zhytomir

### GESHTAL'T, AS AN INSTRUMENT OF THE REFLEXIVE MANAGEMENT OF THE PERSONNEL OF ENTERPRISES

*Досліджено наукове походження технології гештальтів. Розглянуто сутність поняття гештальту. Визначено базові характеристики гештальтів у науці управління. Проаналізовано теоретичні засади технології гештальтів в управлінні персоналом підприємств. Розкрито сутність рефлексивного управління персоналом, як гуманістичного напрямку управління з використанням інструментів психологічного впливу на персонал. Описано практичне використання технології гештальтів в управлінні персоналом на рівні формування колективних відносин та на рівні функціонування підприємства в ринковому середовищі. Розглянуто використання гештальтів у системі маркетингу. Обґрунтовано необхідність використання технології гештальтів в управлінні персоналом підприємства як необхідного інструмента формування команди однодумців. Визначено позитивний соціально-психологічний ефект від впровадження запропонованих інструментів рефлексивного управління. Запропоновано вектори подальших досліджень формування та використання технології гештальтів в управлінні підприємством.*

*The scientific origin of gestalt technology is investigated. The essence of the concept of gestalt is considered. The basic characteristics of gestalt in the science of management are determined. The theoretical principles of gestalt technology in the management of the personnel of enterprises are analyzed. The essence of reflexive human resources management, as a humanistic direction of management using the tools of psychological influence on personnel is revealed. The practical application of gestalt technology in personnel management at the level of formation of collective relations and at the level of functioning of the enterprise in a market environment is described. The use of gestalt in the marketing system is considered. The necessity of using gestalt technology in the management of the personnel of the enterprise as the necessary tool for the formation of a team of like-minded people is substantiated. The positive socio-psychological effect from the implementation of the offered instruments of reflexive management is determined. Vectors of further research on the formation and use of gestalt technologies in the management of the enterprise are proposed.*

*Ключові слова: підприємство, управління, персонал, рефлексія, гештальт.*

*Key words: enterprise, management, staff, reflection, gestalt.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з найважливіших і найскладніших сфер діяльності є управлінська діяльність, завдання якої полягає в підтримці зв'язків між членами колективу, в регулюванні їх діяльності для реалізації мети та цілей підприємства. Організація, співробітники якої зберігають ригідні стратегії поведінки, стає надзвичайно вразливою в сучасних швидкозмінних економічних умовах. Тому актуальною є необхідність ініціювати сутнісну перебудову менеджменту, основною ознакою якого має бути наявність інноваційного патерну взаємодії різних типів суб'єктів (індивідуальних і групових) через використання рефлексивної технології управління. Характерною особливістю стосунків у системі рефлексивного управління, є те, що керівник у міру демократичних процесів переміщується зі стосунків вертикального панування над колективом — "керівник-колектив", у стосунки горизонтальні — "керівник у команді", або в положення "разом з колективом". Складною психологічною проблемою, з якою довелось зіткнутися керівникам підприємств, стала проблема психологічно сприйняття і освоєння нової статусно-рольової функції в колективі. Як варіант подолання бар'єрів психологічного сприйняття нових статусно-рольових функцій та підвищення мотиваційного компоненту в діяльності як керівників, так і працівників, нами запропоновано використання технології гештальтів як одного з інструментів рефлексивного управління.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Вирішенню проблеми підвищення ефективності управління через використання рефлексивних технологій присвятили свої дослідження вчені: А.В. Авілов, Лефевр, Дж. Сорос; питання модернізації систем управління пер-

соналом вивчають такі вітчизняні науковці, як О.В. Крушельницька, Г.В. Осовська; формування та використання технології гештальтів досліджують вчені — Є.І. Ходаківський, В.В. Вольська та інші. Проте дослідження процесу управління персоналом через теорію рефлексії та використання гештальттехнологій в управлінні персоналом не є достатньо вивченим: немає чіткого формулювання поняття гештальту в менеджменті, не проаналізовано практичне формування гештальтів у рефлексивній системі управління персоналом. Саме ця проблематика обґрунтувала необхідність та актуальність представленої теми дослідження.

#### МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення теоретичних засад та аналіз використання технології гештальтів в рефлексивному управлінні персоналом підприємств. За для досягнення мети нами сформовано ряд завдань, а саме: визначити базові характеристики гештальтів в науці управління, розкрити теоретико-методологічні засади рефлексивного управління, обґрунтувати необхідність використання технології гештальтів в управлінні персоналом підприємства.

#### ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ

До наукового лексикону слово "гештальт" ввів німецький психолог Християн фон Еренфельс, який позначав цим терміном цілісну характеристику оточуючого середовища, яка складається з окремих елементів, що є її частинами. "Gestalt" має в німецькій мові декілька еквівалентів: цілісність, конфігурація, фігура, тобто означає щось, що випробовується як єдність (цілісність), не дивлячись на те, що воно складається з різних елементів. Гештальттехнологія — це процес поступового створен-

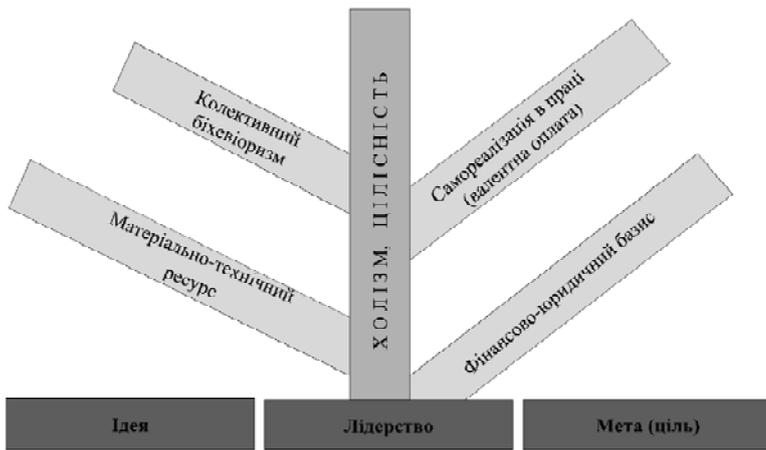


Рис. 1. Дерево гешталту структури колективу за рефлексивним управлінням

ня цілісного образу певної картини [7, с. 219]. Гештальт-технології — це технології управління соціально-економічними системами XXI століття, засновані на психології і філософії сприйняття майбутнього як образу бажаної реальності. Гештальт — це своєрідна кореляція між минулим і майбутнім образом, що "діє" на сьогоднішній день [5, с. 23].

На думку Дж. Сороса, реальна ситуація впливає на мислення й поведінку учасників, а їх мислення й поведінку впливають на розвиток ситуації, учасниками якої вони є [5, с. 26]. Людина завжди сприймає (ідентифікує) об'єкт за допомогою свого досвіду (минулого). Але, дивлячись на один і той же об'єкт, люди можуть бачити абсолютно різні образи та речі. Всесвітньо відомий учений і нобелівський лауреат 2002 року по економіці Даніель Канеман сказав з приводу цього, що "сприйняття — це вибір, про який ми не знаємо, але який відчуваємо". Усвідомлення цього вибору і управління ним — найважливіший етап рефлексивного управління, а гештальт виступає як цілісний образ майбутнього вибору. Саме цей образ і формує певні відчуття як енергію, що спонукає людину до дій (працівника до роботи). Тобто за допомогою гешталту відбувається керований вплив на систему цілей, цінностей, образу мислення, поведінки працівників. Такий процес забезпечує гарантію соціального сприйняття управлінських рішень та згуртовує працівників, надаючи їм значимості в діяльності підприємства. При цьому відслідковується мінімальний керівний вплив: керівник стає таким же учасником управлінського процесу, як і працівники, кожен з яких зазвичай асоціює себе з бажаним образом.

Рефлексивне управління — це процес взаємодії суб'єкта управління (керівника) і керованого об'єкта управління (персоналу), що реалізується через співпрацю зазначених елементів системи, з урахуванням їх психологічних особливостей та взаємовпливу [1, с. 54]. Результатом такого процесу є групова самоорганізація спрямована на досягнення цілей підприємства. Прикладом вдалого використання гешталту як інструмента рефлексивного управління може стати ідея підприємства як єдиної родини. Такий образ підприємства, або гештальт, використовується в Японії. Кожен працівник асоціює себе з членом великої родини, керівника з "батьком", колега — з "ріднею". Гештальт формує "дух підприємства", працівники не сприймаються як окремі елементи системи управління, а виступають як "родина", як щось єдине, ціле. В той самий час у кожному працівнику відображене підприємство, а відображення структури цілого в її елементи і є рефлексією (термін рефлексія з латини означає "відображення"). Метод гешталта допомагає створити цілісну команду, без опори на кожного працівника окремо. Таким чином втілюється принцип командної роботи в чистому вигляді, виконання загальних цілей і завдань, побудова грамотної і злагодженої роботи.

Гештальт-технологія, як і кожна техніка, що впливає на людину зачіпає її психологію та супроводжується рухом енергії. Рефлексивний підхід до управління визна-

чається як підхід з використанням прийомів психологічного впливу на суб'єкт управління, де гештальт є інструментом такого впливу.

Психологи виділяють три рівні енергії, що рухає людину до дій та змін. Перший рівень — доступна енергія. Вона формується досвідом — людина не прагне змін, її все влаштовує. На цьому рівні немає енергії вільного збудження. Необхідний хоч би мінімум вільного збудження. Потрібно мати енергію певного роду: ворожість, любов, радість, що загодно, хвилювання або тривожність, невдоволення — це і є вільне збудження. Другий рівень — фокусування: людина має вільне збудження, але не знає, що відбувається, тобто психологічне сприйняття ситуації відбувається на емоційному, чуттєвому рівні, коли ще не включені процеси рефлексії, аналізу, сприйняття. Саме тут гештальт найдоречніший. Третій рівень — енергія оволодіння або привласнення. Припустимо, у людини є доступна енергія — вона член колективу, працівник з певним досвідом роботи, вміннями та знаннями. Працівник сфокусувався на енергії збудження — це гнів: "Не вдоволення рівнем заробітної плати". Саме на цьому рівні має працювати гештальт, який змінює психологічний стан людини з простого збудження на оволодіння цією енергією. У стані збудження людина ще не привласнює енергію, що створила певний психологічний стан собі — вона шукає винних. Привласнення або оволодіння насправді означає прийняття відповідальності за певний стан на себе. Вмілий керівник за допомогою психологічного впливу створить гештальт, який змінить працівника "невдоволеного" на працівника — "жертву" важкого економічного становища, або працівника — "борця" за права колективу, працівника — "незламного" такого, що може витримати будь-які труднощі і т.д. Саме за такої змінної людини приймає відповідальність на себе, вона володіє енергією, знає, що це таке, і знає, що належить їй робити. По суті, кінцевий крок гештальт-технології — прийняття відповідальності за все не на себе, а на образ себе в ситуації. Себе змінити завжди важко, а от "образ-гештальт" є змінним, рухливим, саме тому гештальт легко пристосовується до ситуації, змінює її і ліквідує проблему. Зміни відбуваються не через примус, спроби переконання чи накази з боку керівництва, а через сприйняття, розуміння та осмислення працівником своєї ролі в цій проблемній ситуації — через рефлексію. При цьому керівника сприймають як лідера колективу, який формує з колективу команду однодумців. В основі команди завжди лежить холізм (цілісність) елементів системи, що викликає синергетичний ефект і стійкість структури колективу однодумців — команди (рис. 1).

У центрі структури ми розмістили лідерство, як найважливішу складову гешталту стійкого колективу. Головним покликанням керівників-лідерів сучасного підприємства буде вивільнення інтелектуальної енергії своїх співробітників. Лідери повинні створити в своїх організаціях таку атмосферу, щоб люди фонтанували в ній ідеями, інноваціями, цікавими теоріями. Якщо раніше чітко налагоджену організаційну структуру часто порівнювали із симфонічним оркестром, який скоряється кожному помаху руки талановитого диригента, то сьогодні доцільніше співставлення колективу з джаз-бендом.

Вищою метою рефлексивного управління є перетворення патерну "лідер-команда" на "лідер-команда лідерів". Таке позитивне перетворення може досягатися за допомогою методу рефлексивної взаємодії — "коуч-наставництва", де яскраво формується гештальт набутого лідерства. Метод полягає у тому, що у кожному підрозділі підприємства визначається працівник, що має найвищу майстерність у справі. Такий працівник може бути рядовим співробітником, і не обов'язково займати керівну, або лідерську позицію, але обов'язково мати високу компетенцію у виконанні обов'язків і робіт. Такий працівник стає коуч-наставником для інших працівників структурного підрозділу підприємства, та, власним прикладом: відношенням до роботи, якістю її виконання, стає "вчителем" для інших працюючих. Таким

Таблиця 1. Основні напрямки змін елементів управління

Об'єкт змін управління	Сучасне класичне управління	Праксеологічне/біхевіористичне управління	Рефлексивне управління
Організація	Ієрархія	Сітка	Стільникова, мережева
Структура	Самодостатність	Взаємозалежність	Самоорганізація
Очікування працюючих	Задоволення потреб	Якісний ріст	Задоволення власною працею
Керівництво	Автопрактичне	Використання загальної ідеї	Групова синергія
Робоча сила	Однорідна	Приналежна до різних структур	Команда однодумців-професіоналів
Робота	Індивідуальна	Групова	Командна
Вигоди	Вартість	Час	Стійкість
Орієнтація	Прибутки	Споживачі	Розвиток
Ресурси	Капітал	Інформація	Люди-особистості
Управління	Рада директорів	Різні комбінації органів	Рада колективу
Якість	Досягнення заданого	Досягнення можливого	Задоволення від досягнення

чином, встановлюється не директивний зв'язок та не формальний взаємовплив на працю членів команди. Такий метод зачіпає психологію працівників з різних боків: один працівник буде намагатися навчитися у коучера, другий прагнучим бути кращим за коучера, третій — здобуде професійну підтримку та позбудеться невпевненості у собі, інший — забажає також бути наставником для інших, адже вважає себе кращим спеціалістом. Зачіпаючи різні боки психології людини, цей метод зрушить мотиваційні цінності та спровокує людину до дії, а саме: професійної дії, без фактичного втручання керівництва на основі професійної самоорганізації.

Рефлексивна система управління передбачає формування не лише гештальту структури окремого працівника та колективу, а й гештальту підприємства на ринковому середовищі — цілісного образу успішного підприємства. Гештальт підприємства створюється перед усім імідажем підприємства, його рекламною кампанією щодо пошуку персоналу, певними специфічними особливостями.

Наприклад, відома мережа ресторанів швидкого харчування Мак-Дональдс, створила гештальт молодіжного підприємства. І саме тому працевлаштовувались туди ідуть молоді люди з певними характеристиками. Тобто відбулася зовнішня рефлексія через відображення образу підприємства через образ його працівників. Зовнішня рефлексія вдало використовується у маркетингових технологіях, PR-акціях та передвиборчих кампаніях. Зовнішня рефлексія формується за рахунок HR-репутації підприємства, яка широко використовується в кадровій роботі в США. HR-репутація (від. англ. human resources — людські ресурси) — це низка методів і підходів спрямованих на досягнення високого рівня задоволення працівників роботою, або потенційне бажання працювати, саме на визначеному підприємстві. Американський президент Дональд Трамп говорить: "Якісні працівники бажають працювати лише у якісних компаніях". HR-репутація — це інформаційна система управління, яка функціонує через засоби масової інформації, Інтернет, пошту та особисту взаємодію та має вигляд реклами, пропаганди та PR-акцій направлених на підвищення необхідного іміджу підприємства [6, с. 326].

За представленими основними характеристиками рефлексивного управління проведемо порівняння основних напрямів зміни окремих елементів управління за сучасними класичними та інноваційними системами управління (табл. 1).

Окрім управління персоналом, гештальттехнології ефективно використовують у маркетингу, формуючи попит на новий продукт, що ще не надійшов у продаж. Новий продукт не рекламується, а формується певний образ майбутнього покупця — гештальт, який неодмінно є власником представленого продукту. Наприклад, гештальтом успішності у 90-х роках був автомобіль марки Мерседес. Попит на представлену марку автомобіля формувалася за рахунок певного образу успішного члена суспільства. Основним, цільовим гештальтом був саме певний образ людини, а проміжним — автомобіль, тобто сам продукт. Осмислення та створення цього гештальту відбувалося за допомогою рефлексії — відображення певного бачення буття, очима різних членів суспільства. Представлена інноваційна технологія маркетингу дозволяє маніпулювати попитом на ринку, за рахунок формування ціннісного образу, який впливає на психо-

логічне сприйняття, а, як наслідок, на вибір який робить людина.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Технології гештальтів мають безпосереднє відношення до психології управління персоналом підприємств і відіграють провідну роль в організації колективної діяльності. Гештальт як позитивний образ працівника — частини підприємства, передбачає опору на рефлексивне, осмислене сприйняття цієї позиції як по відношенню до особистості так і по відношенню до колективу в цілому. Такий образ формує переконання, установки, норми, цінності і типи поведінки індивіда в професійній ситуації та особливий тип міжособистісних професійних відносин, що перетворює колектив на команду однодумців. Кожен з членів команди на підставі оцінювання себе в "дзеркалі оцінок інших" і порівняння себе з іншими в ступені досягнення результату, сприймає себе як ресурс для розвитку підприємства, а власну особистість як капітал з вартістю, що повертається задоволенням від особистої праці та успіхом підприємства в цілому.

Перспективами подальших досліджень є визначення позитивних і негативних факторів, що впливають на формування та використання гештальтів у системі управління персоналом.

### Література:

1. Авиллов А.В. Рефлексивное управление. Методологические основания: монография / А.В. Авиллов. — М.: ГУУ, 2003. — 174 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. — К.: Кондор — 2005. — 304 с.
3. Лефевр В.А. Рефлексія / В.А. Лефевр. — М.: Когито-Центр. — 2003. — 496 с.
4. Мосієнко О.В. Гештальти соціально-економічних систем: монографія / О.В. Мосієнко, Є.І. Ходаківський, В.В. Вольська. — Житомир: Рута, 2016. — 210 с.
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. — К.: Кондор, 2006. — 661 с.
6. Ходаківський Є.І. Провидіння: гештальтні технології / Є.І. Ходаківський, В.В. Вольська, О.В. Мосієнко. — Житомир: Рута, 2016. — 233 с.

### References:

1. Avylov, A.V. (2003), Refleksyivnoe upravlenye. Metodologicheskyye osnovaniya [Reflective control. Methodological grounds], HUU, Moscow, Russia.
2. Krushel'nyts'ka, O.V. and Mel'nychuk, D.P. (2005), Upravlinnia personalom [Personnel management], Kondor, Kyiv, Ukraine.
3. Lefevr, V.A. (2003), Refleksyia [Reflection], Kohyto-Tsentr, Moscow, Russia.
4. Mosiienko, O.V. Khodakivs'kyj, Ye.I. and Vol's'ka, V.V. (2016), Heshthal'ty sotsial'no-ekonomichnykh system [Gestalt of socio-economic systems], Ruta, Zhytomyr, Ukraine.
5. Osovs'ka, H.V. and Osovs'kyj, O.A. (2006), Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of management], Kondor, Kyiv, Ukraine.
6. Khodakivs'kyj, Ye.I. Vol's'ka, V.V. and Mosiienko, O.V. (2016), Provydinnia: heshthal'tni tekhnolohii [Providence: gestalt technology], Ruta, Zhytomyr, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2017 р.

О. А. Кошеваров,  
аспірант кафедри міжнародної економіки,  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## ВПЛИВ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСФЕРІВ ФУТБОЛІСТІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФУТБОЛЬНИХ КЛУБІВ ЄВРОПИ

O. Koshevarov,  
graduate student at the department of international economics  
Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

### WORLD PLAYERS TRANSFER MARKET IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF FOOTBALL CLUBS IN EUROPE

---

*Статтю присвячено дослідженню проблеми впливу світового ринку трансферів футболістів на конкурентоспроможність європейського професіонального футбольного клубу в рамках фінансових обмежень. Розглянуто основні чинники формування ринкової вартості футболіста, особливості ринку трансферів футболістів в Європі та в усьому світі, відмінності між ними та їх ключові характеристики, які впливають на конкуренцію між клубами. В статті автор аналізує нематеріальні активи — футболісти як складову конкурентоспроможності футбольних клубів в європейських змаганнях та особливості конкуренції футбольних клубів на ринку трансферів гравців. Проведено бенчмаркінг футбольних клубів за рівнем витрат на футболістів та проаналізовано основні причини низької міжнародної конкурентоспроможності клубів Східної Європи.*

*This article is devoted to a research on the impact of the football players' world transfer market of on the competitiveness of professional football clubs in the framework of financial limits. The author considers key factors of players' market price establishment, features of the players' market in Europe and in the world, the difference between them and key characteristics which have an impact on the clubs' competition. In this article intangible assets — football players are analyzed as a component of football clubs' competitiveness in European competitions and features of economic competition between football clubs in the players' market. A benchmarking of the football clubs' expenses on the football players was conducted and main reasons of low international competitiveness of Eastern Europe clubs were analyzed.*

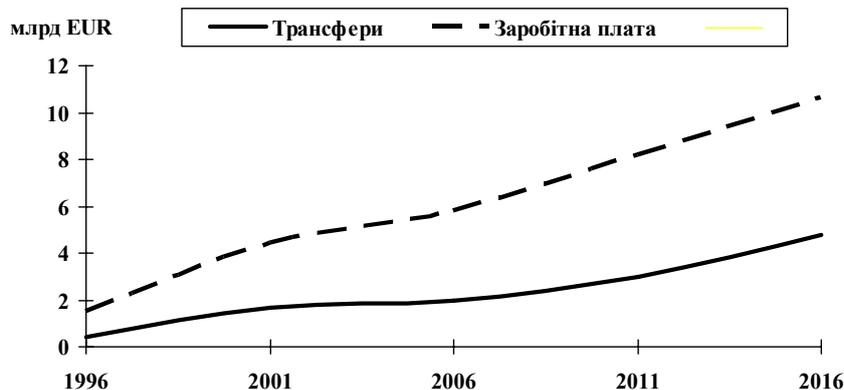
---

*Ключові слова: трансфер, ринок трансферів футболістів, конкуренція, футбольний клуб, Фінансовий Фейр Плей, конкурентоспроможність клубів, беззбитковість, компенсація за підготовку, механізм солідарності.*  
*Key words: transfer, players' transfer market, competition, football club, Financial Fair Play, clubs' competitiveness, break-even, training compensation, solidarity mechanism.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інтеграційні процеси в Європі кінця ХХ початку ХХІ ст., спрямовані на лібералізацію ринку праці в Європейському Союзі та стрімке зростання європейського

футбольного ринку сприяли значному збільшенню числа переходів гравців до футбольних клубів Європи. Основними економічними суб'єктами, які використовують таланти футболістів у своїй економічній та спортивній



**Рис. 1. Динаміка сукупних витрат футбольних клубів на міжнародні трансфери та витрат на оплату праці футбольних клубів Європи**

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1; 2; 5].

діяльності є професіональні футбольні клуби. Разом із щорічним зростанням доходів всіх клубів Європи у середньому на рівні 9,3% відбувається і щорічне зростання витрат на оплату праці футболістів на рівні 10,3% [1, с. 66—88]. З одного боку, футболіст є найманим працівником, який зареєстрований за футбольний клуб та представляє клубу свої послуги за фінансову винагороду, з іншого боку, футбольний клуб володіє економічними правами на послуги гравця, тобто його реєстрацією, яку може продавати іншим клубам. За останні п'ять років витрати на міжнародні трансфери збільшилися майже вдвічі і досягли показника 4,79 млрд дол. США за 2016 р., при цьому 82,1% цих витрат припадає на професіональні клуби Європи [2].

Постійне зростання доходів провідних європейських клубів, значні інвестиції у футбольні клуби з країн Азії та Близького Сходу призвели до зростання попиту з боку найбагатших футбольних клубів на провідних футболістів світу, що в свою чергу знайшло відображення у рекордних трансферних угодах, які перевищують 100 млн євро за одного гравця, а влітку 2017 р. було укладено рекордну трансферну угоду щодо переходу бразильського футболіста Неймара за 222 млн євро з ФК "Барселона" (Іспанія) до ФК "ПСЖ" (Франція). Такий трансфер викликав великий резонанс, оскільки європейські клуби, які беруть участь у змаганнях Союзу Європейських Футбольних Асоціацій (УЄФА) мають відповідати критерію безбитковості, тобто здійснювати свою діяльність в межах своїх доходів [3].

З одного боку, діяльність футболістів спрямована на спортивну конкуренцію між футбольними клубами, з іншого — гравці можуть бути нематеріальним активом клубу, який відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності футбольного клубу Європи в рамках існуючих фінансових обмежень УЄФА, які називаються "Фінансовий Ферй-Плей". Наразі питання щодо відповідності європейських клубів вимогам Фінансового Ферй-Плей є ключовим в контексті управління конкурентоспроможністю, що передбачає ряд обмежень економічного характеру. Тому будь-яка діяльність європейських футбольних клубів, пов'язана з залученням футболістів повинна здійснюватися з урахуванням вимог безбитковості. Така проблема набула особливої актуальності в країнах Східної Європи, зокрема в Україні, оскільки професіональні клуби Східної Європи мають менші фінансові можливості в порівнянні з провідними європейськими клубами, тому зважена трансферна політика українських клубів вже сьогодні стає основним фактором забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

Враховуючи, що управління конкурентоспроможністю футбольних клубів здійснюється в умовах зростаючого трансферного ринку як за кількістю переходів, так і за сумами витрати, як на національному, так і на

міжнародному рівнях, необхідно приділяти увагу аналізу впливу світового ринку трансферів футболістів на економічну конкуренцію між професіональними клубами Європи.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Особливості ринку праці у професіональному командному спорті та світової трансферної системи, а також їх вплив на економічну конкуренцію між клубами та конкурентоспроможність професіональних футбольних клубів досліджували такі іноземні вчені: П. Слан, Д. Томас, С. Зиманські, Р. Сіммонс, С. Бастіанон, Дж. Годард, Б. Джерард, С. Кесене, та інші. Подальшого дослідження потребує визначення факторів забезпечення конкурентоспроможності футбольного клубу Європи в рамках діючої трансферної системи та особливостей світового ринку трансферів футболістів.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей та сучасних тенденцій на ринку трансферів футболістів та трансферної діяльності футбольних клубів, чинників формування ринкової вартості на футболіста, а також аналіз їх впливу на конкурентоспроможність професіональних футбольних клубів та ліг в Європі в рамках існуючих фінансових обмежень, впроваджених УЄФА.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Професіональний футбольний клуб є економічним суб'єктом, який надає розважальні послуги глядачам та телеглядачам. Професіональні футболісти виступають найманими працівниками футбольних клубів, якому надаються права на використання індивідуальних унікальних навичок в рамках організованих змагань. Як правило, за професіональні клуби виступають футболісти зі статусом професіонала, які мають письмовий контракт з клубом і за свою трудову діяльність отримують винагороду, яка перевищує їх фактичні витрати. Всі інші футболісти вважаються аматорами [4]. Всі гравці мають бути зареєстровані за свій клуб в національній асоціації та лізі, до яких належить футбольний клуб. Професіональні футболісти, як будь-які працівники, мають можливість змінювати свого роботодавця, тобто переходити з одного футбольного клубу до іншого, що називається трансфером.

Сучасний трансферний ринок демонструє тенденцію до зростання і за 2016 р. обсяг операцій на світовому ринку склав 4,79 млрд дол. США [2]. Якщо в сезоні 1994—1995 рр. кількість трансферів складала 5 735 на загальну суму більше 400 млн євро, то в сезоні 2000—2001 рр. кількість трансферів складала 8 531 на загальну суму більше 1,7 млрд євро [5, с. 4] (рис. 1).

**Таблиця 1. Відмінності ринку трансферів футболістів північноамериканської та європейської моделей футбольних ліг**

Характеристики	Північноамериканська модель	Європейська модель
Права власності на клуби	Ліга є одним підприємством, яке володіє всіма командами і продає франшизу на управління інвесторам	Ліга не володіє клубами. Кожен клуб є окремою юридичною особою або групою, яка перебуває у прямій власності інвесторів
Економічні права	Футболіст укладає контракт з лігою і клубом	Права на футболіста, як правило, належать одному клубу, але спортивні права можуть передаватися в оренду іншому клубу, або відсоток від продажу економічних прав може належати іншому клубу
Обмеження щодо іноземних футболістів	176 місця іноземних футболістів розподіляється між 22 командами, однак, кожна франшиза може продавати таке місце іншій	Індивідуально можуть застосовуватися кожною національною асоціацією з урахуванням національного трудового законодавства, можуть існувати обмеження щодо максимального числа футболістів-іноземців на полі або в заявці на матч тощо
Обмеження сукупних витрат на оплату праці всіх футболістів	Максимальна сума витрат на оплату праці - 3 660 000 USD, однак існують «призначені гравці» (максимум 3), які не підпадають під ці обмеження	Обмеження витрат на оплату праці футболістів відсутні, якщо до клубу не застосовуються дисциплінарні санкції УЄФА
Мінімальна сума витрат на одного футболіста	Мінімальна заробітна плата гравця 62 000 USD за сезон	Мінімальна заробітна плата гравця не встановлена, але не менше, ніж мінімальна заробітна плата відповідно до національного законодавства
Максимальна сума витрат на одного футболіста	Максимальна заробітна плата футболіста не більше 457 500 USD за сезон, виключення складають лише «призначені гравці», які не потрапляють під дію цих обмежень	Максимальна заробітна плата футболіста не встановлена, клуби можуть пропонувати будь-яку суму винагороди футболістам
Розподіл доходів від вихідного трансферу	Дохід від продажу економічних прав на футболіста розподіляється між клубом і лігою в залежності від списку, з якого продано гравця та кількості відпрацьованих сезонів	Дохід від продажу економічних прав на футболістів розподіляється так: 95% суми, як правило, сплачується клубу власнику реєстрації, 5% розподіляється за механізмом солідарності між школами та клубами, що підготували футболіста у віці з 12 до 23 років. В особливих випадках відсоток від перепродажу може підлягати сплаті попередньому клубу, якщо це погоджено трансферним контрактом
Системи переходів гравців	Система драфту молодих гравців, за якої клуб з найменшим рейтингом за результатом сезону має право обрати гравця зі списку з найвищим рейтингом	Система активного трансферного ринку, на якому угоди щодо купівлі/продажу гравця укладаються на ринкових умовах та є характерним розвиток дитячих футбольних академій при клубах, які готують для себе професіоналів

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8; 9; 10].

Передумовою для формування сучасної трансферної системи стала судова справа в Європейському Суді в 1995 р. щодо відповідності встановлених у футболі регламентних норм трудової діяльності футболістів принципам Європейського Союзу в частині вільного працевлаштування працівників (справа Босмана) [6]. До 1995 р. якщо гравцю за два місяці до завершення його контракту з роботодавцем було запропоновано останнім нову трудову угоду, футболіст не міг вільно залишити клуб після закінчення трудової угоди. Новий клуб, який виявляв бажання заключити контракт з футболістом, мав виплатити нинішньому клубу трансферну компенсацію, яка покриває витрати, понесені останнім клубом. У той же час якщо не виявлялося жодного клубу, бажаного виплатити трансферну компенсацію, гравцю вдруге пропонувався контракт його нинішнім клубом, а вдруге відмовившись укласти угоду зі своїм клубом, футболіст міг бути відсторонений від участі у змаганнях на два роки. Також існували обмеження на кількість іноземних футболістів, яка могла використовуватися протягом матчу. Фактично таке середовище мінімізувало кількість трансферів у Європі, оскільки залишити клуб було не просто через наявність обов'язкової трансферної компенсації, а перейти до закордонного клубу було складно через наявність ліміту на футболістів-іноземців.

Жан-Марк Босман, який виступав за бельгійський клуб "Льеж" у встановлені регламентом терміни отримав пропозицію від клубу продовжити контракт, однак на менш вигідних фінансових умовах. У послугах футболіста зацікавився французький футбольний клуб "Дюнкерк", який виявив бажання взяти футболіста в оренду на рік, проте контракт між клубами та футболістом не вступив у силу, в результаті чого Босман не міг бути заграний за жодний клуб та протягом року не міг отримувати фінансову винагороду. Європейським Судом було розглянуто дану ситуацію, яка склалася на

початку 90-х рр. у європейському футболі як обмеження прав гравців на вільне працевлаштування та дискримінацію за національною ознакою. Таким чином, футболісти здобули право вільно переходити до іншого клубу будь-якої країни ЄС після завершення трудового контракту, що стимулювало активізацію трансферного ринку Європи.

Результатом справи Босмана стали нові правила переходів гравців у віці 24 роки і старше, оскільки для футболістів до 23 років залишилась вимога щодо виплати компенсації за його підготовку попереднім клубам та юнацьким футбольним школам. Можливість вільного уходу гравця з клубу після завершення контракту активізувало конкуренцію між клубами, що призвело до збільшення рівня витрат на оплату праці талановитих футболістів, а також зростання трансферної вартості. Футбольному клубу, який не може постійно витрачати на футболістів загрожує спад у довгостроковій перспективі перехід до наступного нижчого дивізіону ліги [7, с. 27—51]. Таким чином, євроінтеграційні процеси на початку 1990-х рр. призводили до лібералізації руху робочої сили, що знайшло своє відображення на європейському ринку трансферів футболістів, який мав значні відмінності від ринків інших регіонів. Якщо порівнювати ринок трансферів футболістів у північноамериканській та європейській моделях футбольних ліг, то можна стверджувати, європейський ринок менш зарегульований, а отже, футбольні клуби Європи мають більше можливостей для підвищення конкурентоспроможності за рахунок трансферної діяльності, ніж франшизи північноамериканської ліги МЛС (табл. 1).

Система переходів футболістів у північноамериканській моделі спрямована на підтримання конкурентного балансу між командами, оскільки франшизи перебувають в приблизно однакових фінансових умовах і жоден клуб не має явної економічної переваги. Європейські клуби не мають обмежень щодо сум витрат на

**Таблиця 2. Залежність між витратами на футболістів провідних європейських клубів, клубним рейтингом УЄФА та рейтингом вартості бренду клубу**

	Футбольний клуб	Витрати клубів на футболістів за 2015 фінансовий рік, млн євро	Місце у клубному рейтингу УЄФА на кінець сезону 2015-2016 рр.	Місце у клубному рейтингу вартості бренду станом на 2016 р.
1	«Реал» Мадрид	650	1	2
2	«Манчестер Юнайтед»	573	20	1
3	«Челсі»	552	5	8
4	«Манчестер Сіті»	544	11	4
5	«Барселона»	514	3	3
6	«ПСЖ»	473	7	7
7	«Арсенал»	465	10	6
8	«Ліверпуль»	423	35	9
9	«Баварія»	397	2	5
10	«Ювентус»	354	9	11

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1, с. 95; 11; 12].

оплату праці та трансферну діяльність, проте дані витрати повинні покриватися відповідним рівнем доходів, які заробляють клуби від своєї економічної діяльності, зокрема проведення матчів, доходів від спонсорства та реклами, продажу прав на трансляції, тощо. Існуюча система ринку трансферів футболістів в Європі не дозволяє клубам з незначними фінансовими ресурсами конкурувати з клубами, що мають великі фінансові можливості.

Фактично ринок трансферів футболістів в Європі характеризується як ринок недосконалої конкуренції і складається з трьох головних сегментів:

— Ринок трансферів футболістів найвищого класу, на якому незначна кількість гравців (та їх представників) зіштовхуються з обмеженою кількістю провідних клубів, які прагнуть задовольнити їх вимоги, має монополістичну структуру. На цьому сегменті преважують найвищі суми трансферних компенсацій та винагород гравцям.

— Ринок трансферів футболістів високого класу, на якому обмежена кількість футболістів (кваліфікованих та досвідчених) зіштовхуються з великою кількістю клубів та має олігополістичну структуру. В цьому сегменті футболісти (та їх представники) мають менше ринкової сили та не можуть досягти найвищого рівня оплати праці.

— Ринок трансферів футболістів середнього рівня, на якому багато футболістів зустрічаються з обмеженою кількістю клубів, має олігополістичну структуру. В цьому сегменті клуби мають ринкову силу у визначенні цін (трансферної компенсації, винагороди футболістів) [5, с. 4—5].

Проаналізувавши умови переходів, передбачені Регламентом зі статусу і трансферу гравців Міжнародної федерації футбольних асоціацій (ФІФА), всі трансфери можна умовно класифікувати за наступними ознаками:

1) у залежності від приналежності клубів до національних асоціацій: внутрішні трансфери (між клубами однієї національної асоціації) та міжнародні (між клубами різних національних асоціацій);

2) за типом переходу: перехід на постійній основі шляхом укладання трансферного контракту між клубами, перехід на правах оренди на визначений час, перехід без укладання трансферного контракту (на правах "вільного агента");

3) за економічними умовами: перехід на платній основі та перехід на безоплатній основі.

Європейський клубний футбол надає більше можливостей для управління конкурентоспроможністю в порівнянні з іншими видами спорту. Глобальний трансферний ринок в баскетболі є дуже активним в контексті кількості переходів, але має досить малий обсяг в економічному плані: в сезоні 2010—2011 рр. склав лише 27 млн євро, що в три рази менше, ніж лише один рекордний трансфер у футболі (Крістіану Роналу з "Манчес-

тер Юнайтед" до "Реал" Мадрид за 94 млн євро) [5, с. 165]. В той же час найсильніші футболісти можуть ставати гравцями клубу як за рекордні суми понад 200 млн євро, як наприклад, трансфер Неймара з клубу "Барселона" до "ПСЖ", так і без виплати трансферної компенсації, як наприклад, Роберт Левандовскі, який перейшов з ФК "Борусія" до ФК "Баварія" після завершення трудового контракту, або Ліонель Мессі, який став гравцем Барселони в юному віці і пройшов становлення в клубі до одного з найкращих футболістів світу. В цьому і полягає можливість управління конкурентоспроможністю клубу. Футбольний клуб може інвестувати у підготовку власних кадрів, реалізуючи програми розвитку молодіжного футболу, або за рахунок пошуку недооцінених якісних гравців здійснювати комплектацію команди та розвивати талант футболістів, які можуть бути продані до іншого клубу.

Економічні права на футболістів є основними нематеріальними активами клубу, оскільки від них залежить спортивний результат виступів клубів у національному чемпіонаті та в міжнародних змаганнях. Чим успішніше виступає команда, тим більше доходів отримує клуб, зокрема, призові за досягнення певного спортивного результату, надходження від телетрансляторів, продажу квитків та сувенірної продукції клубу, а також підвищує свою інвестиційну привабливість для спонсорів та рекламної діяльності. В середньому витрати на оплату праці в структурі сукупних операційних витрат футбольного клубу складають 63% [1, с. 88]. Існує пряма залежність між витратами на футболістів, спортивними результатами та вартістю бренду клубу (табл. 2). Витрати на футболістів являють собою спеціальний показник, розроблений спеціалістами УЄФА, що розраховується як сума 50% акумуляованих прямих витрат на придбання гравців на кінець фінансового року та розмір заробітних плат за рік.

Фактично всі 10 клубів з найбільшим показником витрат на футболістів входять до рейтингу топ-10 клубів за вартістю бренду, та 8 клубів входять до 15 найкращих клубів за клубним коефіцієнтом УЄФА, за виключенням двох клубів Великобританії ("Манчестер Юнайтед" та "Ліверпуль"). Причина такої ситуації в чемпіонаті Англії — висока конкуренція, за якої 6 клубів приблизно одного рівня розігрують лише 4 місця, що є квотою Англії для участі в найпрестижнішому європейському змаганні Ліга Чемпіонів УЄФА. Інвестиції у футболістів не завжди можуть давати позитивний спортивний результат, однак існує пряма залежність між витратами на гравців та успішним виступом команди.

Значні інвестиції нових власників таких клубів, як "Челсі", "Манчестер Юнайтед", "Манчестер Сіті", "Ліверпуль" здійснювалися переважно у придбання найсильніших футболістів та оплату праці з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності, що в свою чергу призводило до збільшення чистого боргу. В результаті з 2010 р. УЄФА було впроваджено систему

Таблиця 3. Порівняльний аналіз методів обліку витрат придбання реєстрації футболіста за 100 млн євро при п'ятирічному контракті

Метод обліку придбання реєстрації футболіста	Витрати за 1 рік, млн євро	Витрати за 2 рік, млн євро	Витрати за 3 рік, млн євро	Витрати за 4 рік, млн євро	Витрати за 5 рік, млн євро
«Доходів і витрат»	100	0	0	0	0
«Капіталізації»	20	20	20	20	20

Розроблено автором на основі джерела [3].

Фінансового Фейр-Плей, спрямовану на стимулювання клубів Європи здійснювати діяльність в межах своїх доходів і дещо впорядкувати витрати на трансферну діяльність. Витрати на придбання реєстрації футболістів беруться для розрахунку результату беззбитковості клубу в рамках фінансового контролю УЄФА.

Чистий фінансовий результат за підсумками трансферної діяльності може виглядати дещо суперечливо через методи обліку реєстрації футболістів, які застосовує клуб. Коли трансферні витрачання зростають, чисті витрати на трансферну діяльність (і, отже, рівень загальних збитків клубу), що відображаються в звіті про фінансові результати за звітний період, зазвичай будуть в декілька разів менше. Це відбувається через те, що прибуток, який збільшується при зростанні трансферної діяльності, визнається у фінансовій звітності відразу після продажу футболіста, тоді як витрати, які також збільшуються при зростанні трансферної діяльності, розбиваються на весь період дії контрактів нових гравців (зазвичай від трьох до п'яти років). Тобто якщо трансферна компенсація за футболіста складає 100 млн євро, з яким було укладено трудовий контракт на п'ять років, то протягом фінансового року клуб відносить на амортизаційні витрати 20 млн євро, використовуючи метод "капіталізації" (табл. 3) [3]. Такий метод застосовується з метою зниження впливу трансферної діяльності на чистий фінансовий результат, який береться за основу при розрахунку критерію беззбитковості клубу.

Необхідно розрізнити три види вартості футболіста: балансову вартість, ринкову оцінювану вартість та ринкову трансферну ціну. Балансова вартість відображається у балансі і кожного року зменшується на суму амортизаційних відрахувань. Тобто якщо реєстрацію гравця Крістіану Роналду було придбано клубом "Реал" Мадрид за 94 млн євро, то після завершення п'ятирічного терміну його балансова вартість може скласти 0, в той час як ринкова оцінювана вартість може бути на рівні 100 млн євро, тобто орієнтовна ціна, за яку може бути придбано економічні права на цього футболіста. Така ціна визначається інформаційними агентствами такими, як Transfermarket. Кожний футболіст є специфічним нематеріальним активом, якого складно порівняти з іншим, тому трансферна ціна, за якою економічні права на футболіста продаються іншому клубу може відрізнитися від трансферної оцінюваної вартості. На трансферну ціну впливає успіх виступів команди в цілому та індивідуальні показники результативності футболіста, рівень чемпіонату, в якому виступає гравець, його національність, вік, досвід, іміджева привабливість, термін до закінчення трудового контракту, амплуа, кількість виступів за національну збірну країни, рівень клубу-покупця тощо. Для бухгалтерського обліку важливими є лише балансова вартість та трансферна ціна, що впливає на кінцевий фінансовий результат та на відповідність клубу вимогам беззбитковості.

У звітності буде відображений прибуток від вибуття реєстрації футболіста, якщо чисті надходження від продажу перевищують чисту балансову вартість на момент трансферу. Збитки від вибуття реєстрації гравця розраховуються шляхом вирахування чистої балансової вартості на момент переходу з чистих надходжень від вибуття, що отримані і належать до отримання. У звітності будуть відображені збитки від вибуття реєст-

рації футболіста, якщо чисті надходження від вибуття менше, ніж чиста балансова вартість на момент трансферу.

Необхідність дотримуватися критерію беззбитковості ще активніше впливає на обсяг трансферного ринку, оскільки клуби які мають від'ємний результат беззбитковості за межами максимально допустимого значення (більше 30 млн євро) змушені продавати футболістів, щоб вирівняти своє фінансове положення. Рекордна трансферна угода літа 2017 р. між ФК "Барселона" (Іспанія) та ФК "ПСЖ" (Франція) щодо трансферу гравця Неймара за 222 млн євро викликала чимало критики на предмет відповідності клубу "ПСЖ" вимогам беззбитковості [13].

У минулому "ПСЖ" вже порушував критерій беззбитковості і уклав з Органом з фінансового контролю клубів УЄФА мирову угоду, згідно з якою до клубу були застосовані дисциплінарні санкції, в результаті чого "ПСЖ" був зобов'язаний протягом трьох сезонів привести свій фінансовий стан у відповідність з критерієм беззбитковості, при цьому клубу було заборонено збільшувати сукупні витрати на оплату праці, кількість гравців у заявці для сезону 2014/2015 була скорочена з 25 до 21, клуб змушений був обмежити витрачання на придбання гравців, а також до клубу був застосований штраф у розмірі 60 млн євро, які будуть утримані з доходів "ПСЖ" від змагань УЄФА, проте з них 40 млн євро є умовним штрафом і дана сума буде повернена клубу після виконання всіх умов мирової угоди [14]. Незважаючи на трансферний рекорд, ФК "ПСЖ" має всі підстави для того, щоб не порушити критерій беззбитковості, оскільки "ПСЖ" влітку продав футболістів Ор'є та Матьюїді на загальну суму 45 млн євро, що еквівалентно сумі витрат на придбання Неймара за перший рік при застосуванні методу обліку футболістів "капіталізації", а за 2015 рік "ПСЖ" отримав 120 млн євро операційного прибутку [1, с. 145].

Сума трансферу в розмірі 222 млн євро може здаватися занадто великою як для футболу, враховуючи, що інвестиції у футболістів є великим ризиком. Неймар є одним із трьох найбільш популярних та сильних гравців у світі і його придбання може дати можливість виходу на нові ринки, на яких присутність "ПСЖ" є досить низькою, зокрема, ринок Китаю, де наразі значні інвестиції здійснюються у футбольний бізнес.

С. Кесенне піддає критиці сучасний трансферний ринок, оскільки клуби, що витрачають мільйони євро на придбання футболістів та на виплату винагороди їм можуть знаходитися під загрозою банкрутства через боргові зобов'язання, які нарощують кожного року [15, с. 113—120]. До справи Босмана метою плати за трансфер було компенсувати колишньому клубу витрати на підготовку, але 94 млн євро за перехід Крістіану Роналду з "Манчестер Юнайтед" до "Реал" Мадрид значно перевищує витрати на його підготовку. Тому С. Кесенне пропонує модель, за якої клуби будуть робити відрахування у фонд національної асоціації в залежності від розміру їх бюджету, а національна асоціація з метою підтримання конкурентного балансу у змаганнях буде розподіляти ці кошти між клубами в залежності від кількості та якості програм підготовки футболістів [15, с. 113—120]. На практиці таку модель складно впровадити, оскільки неможливо об'єктивно оцінити якість таких програм кожного клубу.

У той же час С. Кесенне не розглядає трансфер футболістів як інвестицію. З розвитком медіа ринку та ринку рекламних послуг, гравці, які мають мільйони фанатів по всьому світу, є привабливими для компаній будь-яких сфер економічної діяльності, що хочуть просувати свій товар. Тому коли клуб купує економічні права на футболіста, разом з цим отримує частину іміджевих прав, що дають можливість використовувати у рекламних заходах зображення гравця, як частини команди. Окрім цього, футбольний клуб отримує додатковий дохід від продажу сувенірної продукції з використанням ім'я або зображення футболіста (наприклад, ігрову форму з прізвищем та номером гравця). Жоден клуб не бажає, щоб його залишали провідні гравці, тому якщо футболіст виявляє бажання залишити клуб, останній намагається за рахунок трансферної суми компенсувати упущені вигоди. З іншого боку, кожен гравець вносить свій вклад у спортивні виступи команди, від яких залежить сума призових, доходи від продажу квитків та телетрансляцій, а також інвестиційна привабливість. Наприклад, після переходу Крістіану Роналду до "Реал" Мадрид клуб тричі виграв найпрестижніший європейський турнір Лігу Чемпіонів, яку до цього не вигравав більше 10 років, а сам футболіст тричі визнавався найкращим футболістом світу за версією ФІФА, що є дуже привабливим для встановлення співпраці зі спонсорами та рекламодавцями. Футболіст має трудові стосунки з клубом більше 8 років, що при методі "капіталізації" означає, що сума амортизаційних відрахувань на рік з цього трансферу складає менше 12 млн євро. Після таких результатів "Реал" очолює рейтинг клубів за вартістю бренду та за рівнем доходів.

Якщо проаналізувати діяльність "Манчестер Юнайтед" стосовно трансферу Крістіану Роналду, то можна зробити висновок, що такий перехід був хоча і ризиковою інвестицією, але ефективною. В 2003 р. права на футболіста у вісімнадцятирічному віці були придбані у клубу "Спортинг" (Португалія) за 12 млн фунтів стерлінгів [16, с. 102]. Така інвестиція повністю виправдана, оскільки у складі "Манчестер Юнайтед" Крістіану Роналду у 2008 р. виграв Лігу Чемпіонів УЄФА та став найкращим футболістом світу, в результаті чого вартість футболіста зросла в декілька разів і "Манчестер Юнайтед" зміг отримати прибуток від його трансферу до ФК "Реал" Мадрид. Таким чином, трансферна діяльність є складовою управління конкурентоспроможності клубів.

У той же час не всі інвестиції у придбання футболістів можуть бути ефективними, коли футболіста купують за велику трансферну ціну, але він не може реалізувати свій потенціал і клуб несе збитки. Не всі переходи здійснюються з виплатою трансферної компенсації: лише 14,4% всіх міжнародних трансферів у 2016 р. здійснювалися за трансферну компенсацію на загальну суму 4,79 млрд дол. США, а решта були безкоштовними [2].

Зростання як трансферних цін на футболістів, так і сукупних витрат на трансфери може нести певну загрозу діяльності футбольних клубів у довгостроковій перспективі, що можна порівняти з іпотечною кризою 2007—2009 рр. На всі європейські клуби за результатами 2016 р. припадає 82,1% сукупних світових витрат на міжнародні трансфери, а на клуби топ-4 найбільших за обсягом країн Англії, Німеччини, Іспанії та Італії 62% [2]. В основному саме клуби цих країн протягом останніх років визначали світові тенденції на трансферному ринку, впливали на процес ціноутворення та концентрували у своєму складі провідних футболістів світу. Причиною тому був сформований історично рівень розвитку футболу, структурно ефективний футбольний ринок, висока купівельна спроможність населення та привабливі умови для життя.

Критерій беззбитковості стримував стрімке зростання витрат на футболістів в Європі, однак протягом останніх двох років відбулися значні зміни на світово-

му трансферному ринку, які призвели до збільшення його обсягів та підвищення трансферних цін та зарплат гравців. Ці зміни пов'язані з розвитком футбольного ринку в Китаї, який за рахунок економічного росту китайських компаній, що почали активно інвестувати гроші у футбол, збільшився у 2016 р. майже втричі в порівнянні з попереднім роком [2]. Китайські клуби, не маючи жодних фінансових обмежень можуть виплачувати будь-яку трансферну компенсацію клубам та будь-яку заробітну плату футболістам. Наразі ряд провідних футболістів, які виступають за китайські клуби отримують заробітну плату більше, ніж найкращі футболісти в клубах Європи. Рекордний трансфер футболіста Алекса Тейшейри за всю історію українського футболу відбувся саме до китайського клубу "Цзянсау Сунін" з клубу "Шахтар" за суму приблизно 50 млн євро.

На тенденції на трансферному ринку впливає геополітичний стан у світі. Ситуація в Україні в 2014 р. призвела до значної девальвації національної грошової одиниці, в результаті чого зобов'язання перед футбольними клубами та футболістами, які, як правило, номіновані в іноземній валюті призвели до їх збільшення майже втричі, в той час як доходи від операційної діяльності отримуються переважно в гривні. Значні фінансові втрати від курсових різниць призвели до значних чистих збитків, що стало проблемою для українських клубів відповідати вимогам беззбитковості. Така ситуація знайшла своє відображення на ринку трансферів гравців в Україні. В докризовому 2013 р. українські клуби витратили 193 млн дол. США на придбання футболістів, в той час як у 2015 р. цей показник склав лише 27 млн дол. США [17]. Українські клуби були змушені переорієнтуватися на експорт футболістів, знизивши витрати на оплату праці футболістів та отримуючи доходи від трансферної діяльності з метою відповідати критерію беззбитковості. В 2016 р. чисті трансферні надходження українських клубів склали 111,5 млн дол. США, що є 4 результатом в світі, поступившись Франції, Португалії та Бразилії [1].

В 2015 р. ФК "Шахтар" Донецьк отримав чисті надходження від трансферної діяльності в розмірі 50 млн євро, що дозволило клубу отримати чистий прибуток в розмірі 15 млн євро, компенсуючи збиток від операційної діяльності в розмірі 35 млн євро [3, с. 115]. Інший український клуб "Динамо" за 2015 р. отримав чистий прибуток в розмірі 30 млн євро, вагому частку якого склали надходження від продажу гравця Александра Драговіча до німецького клубу "Байер" [3, с. 115]. Таким чином, для всіх українських клубів трансферна діяльність є важливою частиною управління конкурентоспроможністю і може досягати 50% у структурі сукупних доходів клубів. Український клуб завдяки цьому може дотримуватися вимог беззбитковості і брати участь у клубних змаганнях УЄФА, що дає можливість отримувати вагому частину доходів від участі в цих змаганнях.

## ВИСНОВКИ ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Гравці у професійних футбольних клубах є одночасно і працівниками, які пропонують свій талант та спортивні якості в організованих змаганнях, і нематеріальними активами, економічні права на яких можуть бути продані іншим клубам. Після справи Босмана сукупні витрати на придбання футболістів стали стрімко зростати, в результаті чого провідні клуби Європи намагаються посилити свій склад найсильнішими представниками ринку трансферів, оскільки існує пряма залежність між витратами на гравців (тобто витратами на їх придбання та оплату праці) та спортивними виступами команди. Наймаючи нового футболіста, його клуб отримує не тільки спортивні права, а й іміджеві права, які дають можливість використання його зображення в рекламних цілях, що дозволяє отримувати додаткові доходи.

Європейські клуби зіштовхуються з вимогами беззбитковості, запроваджені УЄФА, тому клуби не можуть витратити безмежні фінансові ресурси, а мають здійснювати діяльність в межах своїх доходів. Тому клуби не можуть постійно тільки купувати гравців, проте за існуючих методів обліку, доходи від продажу футболістів визнаються одразу, в той час як витрати можуть капіталізуватися. Таким чином, конкурентоспроможність клубу буде залежати від здатності генерувати найбільший дохід і відповідно мати можливість вести конкуренцію на ринку трансферів гравців. Більш конкурентоспроможні клуби можуть залучити найсильніших футболістів, які в свою чергу збільшують шанси на перемогу в змаганнях, а успішний виступ у турнірах сприяє зростанню доходів.

Клуби Східної Європи не мають можливості отримувати доходи від продажу квитків та прав на трансляції на рівні клубів Німеччини, Іспанії, Великобританії, Італії, проте східноєвропейські клуби прагнуть конкурувати з провідними клубами Європи як у змаганнях, так і в боротьбі за підписання найкращих гравців. У результаті трансферна діяльність є одним із ключових джерел доходів. Всього частка доходів українських футбольних клубів, отриманих від трансферної діяльності становить близько половини сукупних доходів всіх клубів Прем'єр-ліги України.

Основним напрямом нарощення міжнародної конкурентоспроможності клубів України може стати підготовка футболістів та перепродаж прав на них до зарубіжних клубів, що успішно реалізується українськими клубами "Шахтар", "Динамо", "Зоря", "Карпати" таким чином нівелюючи низькі доходи від продажу квитків та прав на трансляції. Додатковою перевагою експорту гравців є отримання доходів в іноземній валюті, що за умови девальвації національної грошової одиниці значно збільшує їх частку в структурі сукупних доходів. Належну увагу слід приділити дослідженню тенденцій ринку трансферів футболістів, які у кожний трансферний період можуть вносити зміни у конкуренцію між клубами, в результаті яких клуби повинні пристосовуватись до існуючого конкурентного середовища.

#### Література:

1. UEFA. Club Licensing and Financial Fair Play Regulations / UEFA. — Nyon, 2015. — 117 с.
2. FIFA. Global Transfer Market Report / FIFA. — Zurich, 2017. — 32 с.
3. UEFA. The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2015 / UEFA. — Nyon, 2017. — 129 с.
4. FIFA. Regulations on the Status and Transfer of Players / FIFA. — Zurich, 2016. — 88 с.
5. KEA — CDES: Study on the economic and legal aspects of transfers of players / KEA — CDES. — Luxemburg, 2013. — 341 с.
6. Court of Justice of the European Communities (1995) Case C-415/93 (The Bosman Judgment).
7. Szymanski S. The Market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers. / S. Szymanski In: Football Economics and Policy. Palgrave Macmillan. — London, 2010. — P. 246.
8. Noll R. The organization of sports leagues / Roger Noll. // Oxford Review of Economic Policy. — 2003. — № 19. — С. 530—551.
9. Hoehn T. The Americanization of European Football / T. Hoehn, S. Szymanski // Economic Policy. — 1999. — № 28. — С. 203—240.
10. MLS Roster Rules and Regulations, 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.mlssoccer.com/league/official-rules/mls-roster-rules-and-regulations>
11. Brand Finance. Football 50. The annual report on the most valuable football brands / Brand Finance. — London, 2016. — 43 с.

12. UEFA club coefficient rankings 2015/16 overall [Електронний ресурс]. — Режим доступу — <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/season=2016/index.html>

13. Transfermarkt GmbH & Co. KG. Neymar [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.transfermarkt.com/neymar/profil/spieler/68290>

14. Decision of the Chief Investigator of the CFCB Investigatory Chamber: Settlement Agreement with Paris Saint-Germain Football Club, Nyon. — 16. — May. — 2014.

15. Kesenne S. The growing gap between small- and large-country football teams / S. Kesenne // Ethics and Governance in Sport: The Future of Sport Imagined. Routledge. — Oxford, 2016 — С. 228.

16. Stewart B. Sport Funding and Finance. Linacre House, — Oxford, 2007. — С. 221.

17. FIFA. Global Transfer Market Report / FIFA. — Zurich, 2016. — 43 с.

#### References:

1. UEFA (2015), Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, Edition 2015, UEFA, Nyon, Switzerland.
2. FIFA, (2017) Global Transfer Market Report, Zurich, Switzerland.
3. UEFA, (2017), The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2015, UEFA, Nyon, Switzerland.
4. FIFA, (2016) Regulations on the Status and Transfer of Players, FIFA, Zurich, Switzerland.
5. KEA - CDES (2013), Study on the economic and legal aspects of transfers of players, KEA - CDES, Luxemburg.
6. Court of Justice of the European Communities (1995), "Case C-415/93 (The Bosman Judgment)", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61993CJ0415> (Accessed 05 Oct 2017).
7. Szymanski, S. (2010), The Market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers. In: Football Economics and Policy, Palgrave Macmillan, London, UK.
8. Noll, R. (2003), "The Organization of Sports Leagues", Oxford Review of Economic Policy, vol. 19(4), pp. 530—551.
9. Hoehn, T. and Szymanski, S. (1999), "The Americanization of European football", Economic Policy, vol. 14 (28), pp. 203—240.
10. MLS (2017), "Roster Rules and Regulations", [online], available at: <https://www.mlssoccer.com/league/official-rules/mls-roster-rules-and-regulations> (Accessed 05 Oct 2017).
11. Brand Finance (2016), Football 50. The annual report on the most valuable football brands, Brand Finance, London, UK.
12. UEFA (2016), "UEFA club coefficient rankings 2015/16 overall", [online], available at: <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/season=2016/index.html> (Accessed 05 Oct 2017).
13. Transfermarkt (2017), "KG. Neymar", [online], available at: <https://www.transfermarkt.com/neymar/profil/spieler/68290> (Accessed 05 Oct 2017).
14. UEFA (2014), "Decision of the Chief Investigator of the CFCB Investigatory Chamber: Settlement Agreement with Paris Saint-Germain Football Club", available at: [https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/ClubFinancialControl/02/10/68/99/2106899\\_DOWNLOAD.pdf](https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/ClubFinancialControl/02/10/68/99/2106899_DOWNLOAD.pdf) (Accessed 05 Oct 2017).
15. Kesenne, S. (2016), The growing gap between small- and large-country football teams in Ethics and Governance in Sport: The Future of Sport Imagined, Routledge, Oxford, UK.
16. Stewart, B. (2007), Sport Funding and Finance, Linacre House, Oxford, UK.
17. FIFA (2016), Global Transfer Market Report, FIFA, Zurich, Switzerland.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2017 р.

М. О. Омеляненко,  
аспірант, Чернігівський національний технологічний університет

## ОЦІНКА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МІНІМІЗАЦІЇ РІВНЯ БОРГОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТА ВИХОДУ ЕКОНОМІКИ З БОРГОВОЇ КРИЗИ

М. Omelyanenko,  
Postgraduate student, Chernihiv National Technological University

ASSESSMENT OF FOREIGN EXPERIENCE TO MINIMIZE DEBT BURDEN,  
THE EXIT OF THE ECONOMY FROM THE DEBT CRISIS

*У статті проведено дослідження процесів виходу з боргової кризи та зменшення надмірного рівня боргового навантаження економік різного рівня розвитку. Автором проаналізовано найефективніші шляхи подолання боргової кризи, використовувані провідними економічними системами, як-от: фінансова репресія, пролонгація державної заборгованості, реструктуризація, використання жорстких методів бюджетних обмежень тощо. Виявлено особливості застосування граничних індикаторів боргової стійкості в країнах з різним рівнем економічного розвитку. В процесі дослідження виявлено, що позитивним фактором для забезпечення фінансової та боргової безпеки держави є низький рівень короткострокового боргу. Розкрито сутність поняття "фінансова репресія" та розглянуто дію її важелів на прикладі виходу з боргової кризи такої країни, як Японія. На фоні успішного зменшення рівня боргового навантаження розвиненими країнами проведено також аналіз боргової політики Греції, яка впродовж останніх восьми років, отримуючи постійну фінансову підтримку країн Євросоюзу, нарощує борги. Також у процесі написання виявлено принципові відмінності у використанні методів боргового регулювання та їх впливу на перебіг макроекономічних процесів у країнах з різним рівнем економічного розвитку.*

*Summary. The article analyzes the processes of emerging from the debt crisis and reduces the excessive debt burden of economies of different levels of development. The author analyzes the most effective ways to overcome the debt crisis used by leading economic systems, such as: financial repression, prolongation of public debt, restructuring, use of rigid methods of budget constraints, etc. There are revealed peculiarities of application of marginal indicators of debt sustainability in countries with different levels of economic development. In the course of the research, there is revealed that a low level of short-term debt is a positive factor for ensuring the country's financial and debt security. There are disclosed essence of the concept of "financial repression" and considered the effect of its levers on the example of the exit from the debt crisis of a country such as Japan. Against the background of a successful reduction in the debt burden of developed countries, an analysis of the debt policy of Greece has also been carried out, which, during the last eight years, receiving constant financial support from the European Union, has been increasing its debts. Also, in the process of writing, revealed fundamental differences in the use of methods of debt regulation and their impact on the flow of macroeconomic processes in countries with different levels of economic development.*

*Ключові слова: державний борг, заборгованість уряду, бюджетний дефіцит, реструктуризація, дефолт, фінансова репресія, пролонгація, світовий досвід.*

*Key words: government debt, government debt, budget deficit, restructuring, default, financial repression, prolongation, world experience.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Кожна окремо взята країна має характерні лише для неї причини зростання рівня боргового навантаження, а, отже, і особливості використання інструментів подолання боргової кризи. При аналізі вітчизняного боргу та пошуку механізмів його зменшення варто враховувати міжнародний досвід успішного виходу зі стану боргової кризи та не допускати помилок, допущених іншими урядами. Питання оптимального рівня державного боргу для економіки України в сучасних умовах відіграє

центральну роль та практично впливає на всі сектори економіки.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми державного боргу та вивчення зарубіжного досвіду подолання боргової кризи досліджують у своїх наукових працях такі вчені: В. Андрущенко, О. Барановський, Е. Боллз, Т. Вахненко, Г. Кучер, В. Лагутін, В. Нордхауз, П. Самуельсон, В. Сухоруков, Б. Хейфец та інші, а також вчені МВФ, Світового банку, департаментів та відділів.

Таблиця 1. Особливості виходу з боргової кризи різних країн світу

Країна	Індикатор (його граничне значення)	Терміни введення	Практичне застосування
Австрія	Граничний рівень структурного дефіциту не більше 0,35% ВВП	Терміни виконання – 2013 – 2017 роки	Використання алгоритму «боргового гальмування» для зменшення боргового навантаження
Данія	Критична межа структурного дефіциту – 0,5 % ВВП	Функціонує з 2012 року	При складанні щорічного бюджету дотримується умова не перевищувати критичної межі структурного дефіциту
Естонія	Відношення загального обсягу державної заборгованості до ВВП не перевищує 60% ВВП	Функціонує з 2012 року	Критичні межі для зниження боргового навантаження залежать від рівня органів влади: центральний уряд – 44%, автономія – 13%, місцеві органи влади – 3%, соціальні фонди – 0%
Ірландія	1. Граничне значення відношення державного боргу до ВВП – 60%. 2. Дефіцит чи профіцит структурного балансу	1. Функціонує з 2013 року. 2. Функціонує з 2013 року.	1. При перевищенні граничного значення використовуються заходи «боргового гальмування». 2. Наявність структурного дефіциту стимулює впровадження поетапних дій для його зниження
Словенія	4 порогових значення боргового навантаження: 50-53%, 53-55%, 55-57% та 57-60% ВВП	Функціонує з 2012 року	Залежно від наявного діапазону порогових значень, уряд використовує обмежувальні заходи різного рівня інтенсивності, починаючи додатковими лімітами, переходячи до жорстких санкцій. Мета полягає в щорічному зниженні боргового навантаження на 1% ВВП до досягнення рівня 50% ВВП до 2027 року
Хорватія	1. Боргове навантаження не повинно перевищувати 60% ВВП, використовується метод боргового навантаження з подвійним обмеженням. 2. Нульовий номінальний дефіцит державного бюджету, досягнення циклічно структурованого балансу	1. Функціонує з 2009 року. 2. Введено в дію у 2009 році	1. Суть подвійного обмеження полягає в тому, що відношення державного боргу до ВВП у поточному розрахунковому періоді до прогнозного наступного року не має перевищувати значення вищезказаного показника для минулого періоду. 2. Зниження обсягу видатків щорічно мінімум на 1% ВВП до досягнення нульового рівня номінального дефіциту

Джерело: [5].

**ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі зарубіжного досвіду подолання боргової кризи та зменшення надмірного рівня боргового навантаження економік з різним рівнем економічного розвитку для виявлення найкращих інструментів уникнення дефолту національною економікою.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Експерти, науковці, політики по-різному сприймають кризові ситуації, можливості їх подолання та потенційні наслідки, залежно від рівня економічного розвитку тієї чи іншої країни. До кризових 2007—2008 рр. вважалося, що розвинені економічні системи не такі вразливі до фінансово-економічних криз, хоча і після спростування теорії побутує ідея, що розвинені країни краще керують наслідками кризи завдяки здатності енергійно застосовувати антициклічну фіскальну політику. І навіть після повільнішого, ніж очікувалося за прогнозними розрахунками, процесу відновлення, досі глибина спаду економічних систем та його тривалість недооцінена повною мірою.

Ідея відмінності виходу з боргової кризи розвинених країн полягає в тому, що зникає необхідність застосування стандартного для країн, що розвиваються набору інструментів, як-от:

- реструктуризація заборгованості;
- штучне зростання інфляції;
- жорсткий контроль потоків капіталу та фінансові обмеження.

Використання вище перерахованих методів може спричинити втрату довіри з боку інвесторів та креди-

торів, дестабілізувати економіку, втягнути її в замкнений кризово-борговий цикл. Проте історичний досвід свідчить про інше: більшість розвинених країн Європейського простору (у кризові періоди) та США (в умовах кризи іпотечного кредитування) з метою вирішення суттєвого боргового навантаження проводили реструктуризацію державної заборгованості, впроваджуючи непопулярні фінансові обмеження та інструменти зростання інфляції.

Значною перешкодою для швидшого відновлення економіки є проблема глибини боргової заборгованості. Значні розміри державної та загальної заборгованості, як показують дослідження та історичний досвід, пов'язані із тривалим (перевищує 20 років) періодом економічного зростання. Жорстка економія необхідна, та в переважній більшості випадків, недостатня для успішного виходу з боргової кризи й подолання негативних наслідків величезних масштабів боргового навантаження.

Країни Єврозони зазнали впливу двох глобальних фінансово-економічних криз:

- фінансова криза, спричинена кризою в США;
- триваліші та більш глибокі у своїх наслідках кризи, пов'язані із невирішеними проблемами надмірної державної заборгованості.

До кінця 2013 року частка державного боргу банківського сектору країн Єврозони перевищила рівень 2007 року більш, як удвічі. Таке посилення тиску на внутрішній банківський сектор економіки за рахунок поглинання державних облігацій призводить до витіснення корпоративних кредитів [6].

У таблиці 1 продемонстровані можливі варіанти виходу з боргової "ями" для України, які знайшли успіш-

Таблиця 2. Угоди Паризького клубу по реструктуризації боргу країн із низьким та середнім рівнем доходу

Країна	Суть Паризької угоди
Гамбія	Списання боргу – 11,6 млн дол.
Гвінея	Реструктуризація боргу, наданого МВФ: 180 млн дол. – списано; 120 млн дол. – реструктуризовано
Ліберія	Списання боргу – 254 млн дол.; реструктуризація боргу – 789 млн дол.
Молдавія	Реструктуризація зовнішнього боргу перед членами Паризького клубу – 150 млн дол.
Республіка Конго	Списання боргу – 805 млн дол.; реструктуризація боргу – 155 млн дол.

Джерело: [1].



Рис. 1. Елементи політики управління державним боргом країн з розвинутою ринковою економікою

не використовування в країнах з різним рівнем економічного розвитку та специфічними особливостями стану фінансово-кредитного ринку, процесів бюджетного регулювання тощо.

Парижський та Лондонський клуби кредиторів час від часу проводять реструктуризацію державного боргу країн із низьким та середнім рівнем доходу з метою надання допомоги країні в процесі зменшення загального рівня заборгованості.

Проте, перераховані в таблиці 2 країни, по відношенню до боргу яких проводилася реструктуризація чи списання, накопичували свої боргові зобов'язання протягом століть, на відміну, від України, яка має лише 20 років фінансової незалежності (рахуємо з 1996 року після проведення грошової реформи із введенням національної грошової одиниці) та непомірно великі обсяги державної заборгованості.

На рисунку 1 відображені найчастіше використовувані розвиненими провідними країнами світу заходи зі зменшення боргового навантаження на економіку та шляхи виходу з боргового кризового стану.

Розміри державної заборгованості розвинених країн світу та країн, що розвиваються зростають особливо швидкими темпами у часи фінансово-економічних криз. Однак процес постійного зростання державного боргу, характерний практично для всіх країн світу, дає змогу виділити найефективніший метод регулювання та зменшення рівня державної заборгованості — скорочення рівня бюджетного дефіциту.

Деякі країни з метою зростання дохідної частини бюджету роблять ставку на збільшення податкового навантаження. Так, за рахунок зростання ПДВ



Рис. 2. Класифікація країн залежно від ймовірності зменшення рівня заборгованості

виграли економіки таких країн, як: Чехія, Хорватія, Угорщина. Румунія не підвищила податкового тиску, проте провела заходи зі скорочення витрат на персонал у громадській сфері, ввела певні структурні зміни та реформувала пенсійне право. Як не дивно, але Угорщині вдалося за 3 роки досягти скорочення бюджетного дефіциту на 5,4 % до 4 % ВВП, маючи низькі темпи економічного зростання та значні втрати [1].

Загалом, позитивним фактором для забезпечення фінансової та боргової безпеки держави є низький рівень короткострокового боргу. Підтвердженням цього є той факт, що в період фінансово-економічної кризи, яка стартувала з 2008 р., найбільше постраждали економіки країн з низьким рівнем довгострокового боргу: окрім фінансової дестабілізації, криза у значній мірі погіршила стан корпоративного сектору через зменшення надходжень валютної виручки від експорту за раху-

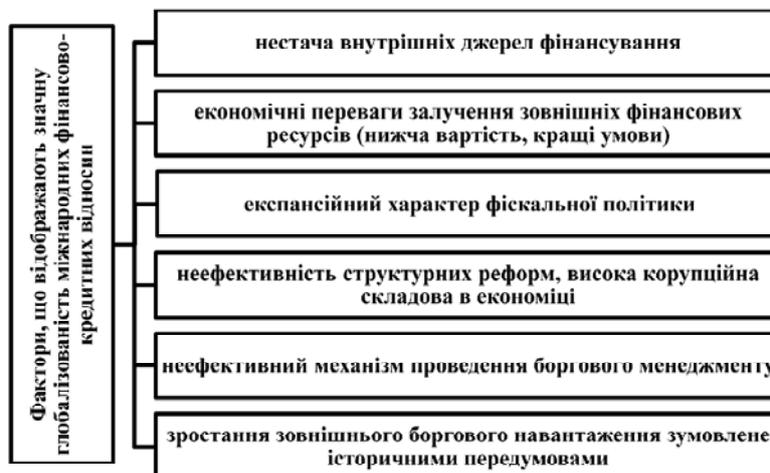


Рис. 3. Фактори, що відображають глобалізованість сучасних міжнародних кредитних відносин



Рис. 4. Динаміка державного боргу, приватних кредитів та рівня інфляції в Японії протягом 1872–2015 рр.

Джерело: [3].

нок зниження рівня цін на світовому ринку та внутрішнього попиту на товари та послуги. Паралельно відбулося зменшення обсягів споживання імпорتنної продукції, що призвело до зростання навантаження на банківський сектор та спричинило неспроможність вчасного та повного обслуговування заборгованості. Таким чином, уряди країн були вимушені взяти на себе боргову відповідальність інших секторів національних економік.

Перед урядами практично всіх розвинених країн світу стоїть проблема надвисокого рівня державної заборгованості відносно доходів. Аналіз світового досвіду дає змогу виділити наступні способи зменшення державної заборгованості стосовно доходів держави:

- забезпечення достатніх темпів економічного зростання;
- фіскальні корективи та плани чіткої економії;
- оголошення дефолту чи проведення реструктуризації державного боргу;
- інфляційне зростання;
- постійне впровадження інструментів фінансових репресій, що підтримує рівень реальних процентних ставок на низькому рівні.

При цьому, використання методів інфляційного зростання та фінансових репресій ефективно лише при значній частці державного боргу, номінованого в національній валюті.

Найкраще вирішення проблеми надмірної державної заборгованості — забезпечення високих темпів економічного зростання. Та навіть при швидкому зростанні чисельності працездатного населення та впровадженні високоефективних технологій, що сприяли зростанню продуктивності, зменшення заборгованості досягалося шляхом поєднання фіскальних коригувань з менш ортодоксальними підходами, як-от: інфляційні коливання, фінансові репресії та реструктуризація заборгованості.

Зростання податкового навантаження та скорочення витрат державного бюджету — зрозумілі методи, проте як такі, що призводять до зменшення державної заборгованості відносно рівня доходів, політично суперечливі та непопулярні для суспільства. Не такими видними інструментами зменшення боргового навантаження для пересічного мешканця є реструктуризація боргів та фінансові репресії, а отже, ці методи не вимагають схвалення від виборців.

Поняття "фінансова репресія" має своє походження з 1973 року, коли Маккінон та Шоу зайнялися дослідженнями політики регулювання фінансових ринків в

економіках країн, що розвиваються. Результатом дослідження був висновок про те, що тенденція низьких темпів економічного розвитку притаманна для країн із жорстким регулюванням фінансових ринків. Таким чином, фінансова репресія характеризує надлишкове жорстке регулювання фінансового сегменту економічної системи.

Застосування фінансової репресії, з однієї сторони, не дає можливості повноцінного й ефективного функціонування фінансової системи, а з іншої — дає змогу уряду наповнити державний бюджет за рахунок додаткових надходжень чи скоротити витрати по обслуговуванню державного боргу.

Інструментів прояву механізму застосування фінансової репресії безліч. Так, відповідно до нових Базельських (III) стандартів банківського регулювання, комерційним банкам рекомендується значну частину свого портфеля активів утримувати в державних облігаціях. І хоча до методів жорсткого регулювання відносять конкретні нормативи, а не рекомендації, все ж банки, маючи достатню частку державних цінних паперів у власних активах, легше проходять тести на стресостійкість, а уряд має можливість знизити процентну ставку за державною заборгованістю, штучно підвищуючи попит на державні цінні папери.

У 90-х рр. Японія зіткнулася з рядом економічних проблем, що становили етап банківської кризи. 70—80-ті рр. XX ст., з одного боку, характеризувалися успіхами в науково-технічній сфері та експансією на зовнішніх ринках, а з іншого — таке стрімке зростання не могло закріпитися за рахунок наявності недосконалої структури фінансового сектору, яка не відповідає оновленим вимогам сучасного ринкового господарства.

Період економічного зростання, так званий період "бульбашкової економіки", ґрунтувався на активному внутрішньому попиті в секторі приватного житлового будівництва, інвестицій в обладнання та устаткування, а також високотехнологічного виробництва. Значна частка внутрішнього попиту, між іншим, задовольнялася за рахунок дешевих позик і кредитів, джерелом яких були доходи від спекуляції нерухомістю, цінними паперами та землею. 90-ті рр. почалися з обвалу ринку цінних паперів, що ланцюговою реакцією захопило і ринки нерухомості та землі. Тривала економічна криза призвела до тяжких втрат фінансового капіталу.

Спроби банкірів та політиків провести реструктуризацію надмірної заборгованості призвели до затри-

мання тривалості кризи. Соціалізація витрат відображена у тенденції погіршення стану державних фінансів та нестримному накопиченні боргів, що, як відображено на рисунку 4, зберігається і донині.

З часом, схожий шлях економічної циклічності Японії проходив і в інших країнах з розвинутою економікою, починаючи від США та Великобританії до Ісландії та більшої частини Єврозони. Зараз, через більше восьми років після світової фінансово-економічної кризи, національні економіки стикаються з різними рівнями заборгованості. Японія ж і донині знаходиться у верхній частині списку.

Рівень валового державного боргу розвинених економік перебуває на рівні 93 % ВВП. Але, як показує графічне відображення боргового навантаження на економіку Японії (рис. 4), такі показники дещо зменшують реальну величину заборгованості останніми роками, виключаючи з розрахунку обсяги приватних зобов'язань, особливо банківського сектору, що на сьогодні залишається головним можливим умовним зобов'язанням уряду. Постійно зростаючі пенсійні зобов'язання доповнюють рівень умовної заборгованості.

Оскільки стрімке зростання боргового навантаження у значній мірі пов'язане із фінансово-економічними кризами та війнами, центральні банки країн частіше використовують форму "оподаткування", що дозволяє зменшити рівень надмірної державної заборгованості та полегшити тягар обслуговування державного та приватного боргу.

На початку 80-х рр. ХХ ст. та в період після Першої світової війни ефект зменшення накопиченої державної заборгованості в Японії спричинила гіперінфляція. Більше того, гіперінфляція 1944—1949 рр. з кумулятивним ростом цін понад 10 000 % практично ліквідувала увесь запас внутрішнього боргу країни [3].

Інший приклад виходу з боргової кризи — Греція. З січня 2001 року Греція стала частиною Євросоюзу, і впродовж останніх восьми із шістнадцяти загальних років перебування в Єврозоні, зазнала значних фінансових труднощів і мала три можливості фінансового порятунку, починаючи з 2010 року.

Боргове навантаження грецької економіки продовжує зростати з рівня 180% ВВП у 2017 році до прогнозних 275% у 2060 році за аналітичними розрахунками фахівців МВФ [4]. Останні ж називають борг Греції "нежиттєздатним" та намагаються всіляко припинити подальше фінансування. Однак сценарій відмови від подальшого фінансування грецької економіки Міжнародним Валютним фондом є малоімовірним, оскільки оголошення Грецією дефолту принесе за собою ряд негативних наслідків для Євросоюзу. Хоча грецькі банки збанкрутують без позик Європейського Центрального банку, загальні банківські втрати можуть загрожувати і платоспроможності інших європейських банків, особливо у Німеччині та Франції. Останні, поряд з іншими приватними інвесторами, мають борг у Греції 34,1 млрд Євро. Натомість, борг грецького уряду перед країнами Єврозони становить 52,9 млрд Євро. Німеччина, у разі оголошення Грецією дефолту, особливо не постраждає, хоча й володіє найбільшою часткою у загальній заборгованості, оскільки сума заборгованості німецького уряду по відношенню до ВВП країни зовсім незначна. Менші економіки отримують складнішу ситуацію, як-от уряд Фінляндії, частка боргу якому становить 10 % річного бюджету країни [2].

Заходи жорсткої економії вимагали від Греції покращення системи управління державними фінансами. Країна модернізувала правила ведення фінансової статистики та звітності, що призвело до зниження торговельних бар'єрів та зростання експорту. Однак вищепераховані та інші заходи не є достатніми для виходу країни з боргової кризи, а отже, наявні структурні проблеми в економіці Греції збереглися та досі потребують негайного вирішення.

## ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, використання методів інфляційного зростання та фінансових репресій ефективно лише при значній частці державного боргу, номінованого в національній валюті. Найкраще вирішення проблеми надмірної державної заборгованості — забезпечення високих темпів економічного зростання. Також встановлено, що при збереженні рівня номінальних процентних ставок на низькому рівні, що передбачає політика фінансової репресії, створюється ефект зменшення витрат на обслуговування державного боргу та бюджетного дефіциту за рахунок встановлення тісного зв'язку між урядом, центральним банком та фінансовим сектором. Однак негативні реальні відсоткові ставки (менші рівня інфляції), що призводять до зменшення та ліквідації існуючих боргів, фактично являються податком на власників облігацій.

### Література:

1. Кончаківський І. Світовий досвід управління державним боргом / І. Кончаківський, Ю. Пинзеник // Вісник Львівського університету. — 2011. — Вип. 45. — С. 131—137.
2. Amadeo K. What Is the Greek Debt Crisis / K. Amadeo [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.thebalance.com/what-is-the-greece-debt-crisis-3305525>
3. Carmen M. Reinhart Debt, interest rates and financial repression / M. Carmen [Electronic resource]. — Access mode: <https://asia.nikkei.com/Viewpoints/Carmen-M.-Reinhart/Carmen-M.-Reinhart-Debt-interest-rates-and-financial-repression>
4. Hastings A. The New Greek Debt Crisis: What's Next For Greece? / A. Hastings [Electronic resource]. — Access mode: <https://captecinvestments.com/new-greek-debt-crisis/>
5. Numerical fiscal rules in EU member countries [Electronic resource]. — Access mode: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/numerical-fiscal-rules-eu-member-countries\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/numerical-fiscal-rules-eu-member-countries_en)
6. Victoria Ivashina Financial repression in the European sovereign debt crisis [Electronic resource]. — Access mode: [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/Ivashina%20Financial%20Repression%20in%20the%20European%20Sovereign%20Debt%20Crisis\\_9f2e2f58-d990-4252-9789-9574ddf9b3fd.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/Ivashina%20Financial%20Repression%20in%20the%20European%20Sovereign%20Debt%20Crisis_9f2e2f58-d990-4252-9789-9574ddf9b3fd.pdf)

### References:

1. Konchakiv'skyj, I. (2011), "World experience in managing public debt", *Visnyk Lviv Univ.*, vol. 45, pp. 131—137.
2. Amadeo, K. (2017), "What Is the Greek Debt Crisis", available at: <https://www.thebalance.com/what-is-the-greece-debt-crisis-3305525> (Accessed 15 October 2017).
3. Carmen, M. (2016), "Reinhart Debt, interest rates and financial repression", available at: <https://asia.nikkei.com/Viewpoints/Carmen-M.-Reinhart/Carmen-M.-Reinhart-Debt-interest-rates-and-financial-repression> (Accessed 15 October 2017).
4. The official site of European Commission (2015), "Numerical fiscal rules in EU member countries", available at: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/numerical-fiscal-rules-eu-member-countries\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/fiscal-governance-eu-member-states/numerical-fiscal-rules-eu-member-countries_en), (Accessed 14 October 2017).
5. Hastings, A. (2017), "The New Greek Debt Crisis: What's Next For Greece?", available at: <https://captecinvestments.com/new-greek-debt-crisis/> (Accessed 15 October 2017).
6. Ivashina, V. (2014), "Financial repression in the European sovereign debt crisis", available at: [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/Ivashina%20Financial%20Repression%20in%20the%20European%20Sovereign%20Debt%20Crisis\\_9f2e2f58-d990-4252-9789-9574ddf9b3fd.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/Ivashina%20Financial%20Repression%20in%20the%20European%20Sovereign%20Debt%20Crisis_9f2e2f58-d990-4252-9789-9574ddf9b3fd.pdf) (Accessed 15 October 2017).

Стаття надійшла до редакції 17.10.2017 р.

*В. О. Лесик,  
аспірант кафедри банківської справи,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЕКСПРЕС-ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВ

*V. Lesik,  
post-graduate student, Banking Department, S. Kuznets Kharkiv National University of Economics*

### THE IMPROVEMENT OF PROCEDURES OF EXPRESS-EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF BANKS

*У статті проаналізовано фінансову стабільність банків України за 2007—2016 рр. за 4 напрямками: капітальної стійкості, ліквідності, ресурсної стійкості та ефективності діяльності. Враховуючи значний інформаційний простір, проведено скорочення переліку показників методом "центру ваги" для можливості здійснення експрес-оцінки фінансової стабільності банків України. Показниками-репрезентантами за 4 напрямками обрано: коефіцієнт захищеності власного капіталу; коефіцієнт генеральної ліквідності; рівень робочих активів; рентабельність активів. З метою отримання узагальненої та комплексної оцінки фінансової стабільності банків України застосовано метод таксономії та визначено її якісні рівні (низький, середній та високий) на основі методу "золотого перетину".*

*In the article financial stability of banks of Ukraine are analysed for 2007—2016 after 4 directions: capital firmness, liquidity, resource firmness and efficiency of activity. Taking into account considerable informative space, reduction of list of indexes is conducted by a method "centre of gravity" for possibility of realization express-evaluation of financial stability of banks in Ukraine. Indicators-representatives are select: ratio of security of property asset; general liquidity ratio; level of working assets; ROA. However, the method of taxonomy is applied with the aim of generalized and complex estimation of financial stability of banks of Ukraine and certainly her quality levels (subzero, middle and high) based on method of "gold crossing".*

*Ключові слова: банки України, експрес-оцінювання фінансової стабільності, метод "центру ваги", таксономії та "золотого перетину", рівні фінансової стабільності банків.*

*Key words: banks of Ukraine, express evaluation of financial stability, method of "centre of gravity", taxonomy and "gold crossing", levels of financial stability of banks.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Обрання вектору європейської інтеграції України як головного пріоритету зовнішньої та внутрішньої політики висуває підвищені вимоги щодо забезпечення стійкості та стабільності банківської системи, оскільки це є однією з найважливіших умов розвитку національної економіки будь-якої країни. Однак, в умовах посилення конкурентної боротьби, динамізму зовнішнього середовища, загострення економіко-політичних криз підвищується ризиковість банківської діяльності та невизначеність при прийнятті фінансових управлінських рішень, що й актуалізує необхідність більш детального дослідження різних аспектів процесу оцінки фінансової стабільності банків України.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням теоретичних та практичних питань оцінювання фінансової стабільності банків займалися багато провідних вчених та практиків таких, як: Т.А. Васильєва, Н.Г. Волик, І.І. Д'яконова, О.В. Заруцька, П.М. Карась, В.В. Коваленко, А.В. Кузнецова, В.І. Міщенко, Є.Ю. Мордань, Н.В. Приходько, І.М. Чмутова, Н.І. Шпаковська та інші. Проте результати аналізу наукової літератури підтвердили, що сьогодні не існує єдиного комплексного підходу до визначення рівня фінансової ста-

більності банків. Це зумовлено перш за все різними поглядами вчених щодо складу показників, які необхідно використовувати. Окрім цього, представлені методики оцінки фінансової стабільності банків мають значний перелік показників, що значно ускладнює процес прийняття своєчасних управлінських рішень. Тому доцільно стверджувати, що недостатньо дослідженими залишаються питання щодо можливості здійснення експрес-оцінки фінансової стабільності банків України.

#### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є здійснення експрес-оцінки фінансової стабільності банків України та визначення її якісних рівнів.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

В Україні одна з розповсюджених методик оцінки фінансової стабільності банківської системи базується на основі обчислення основних та додаткових індикаторів фінансової стабільності, запропонованих Міжнародним валютним фондом [1]. Вони характеризують фінансове здоров'я та міцність фінансових установ країни та їх контрагентів — корпорацій і домогосподарств. Основний набір містить показники, що характеризують



Рис. 1. Послідовність та результати експрес-оцінки фінансової стабільності банків України

стан банківського сектора: достатність капіталу, якість активів, прибуток і рентабельність, ліквідність, чутливість до ринкового ризику. Додатковий набір складається з показників банківського сектора, які не входять до основного набору, а також показників небанківських фінансових установ, підприємств, домашніх господарств, фінансових ринків і ринку нерухомості. У загальному вигляді додатковий набір індикаторів фінансової стійкості класифікується за чотирма групами: 1) індикатори фінансового сектора; 2) індикатори нефінансового сектора; 3) макроекономічні індикатори; 4) структурні індикатори. Застосування розглянутої методики також висвітлюється та практично реалізується в роботах дослідників [7; 8; 9; 12]. Однак розрахунок представлених індикаторів ускладнюється внаслідок недоступності широкої банківської статистики для загального відкритого доступу.

Слід зазначити, що попри наявність відмінностей у трактуванні дефініції "фінансова стійкість" та "фінансова стабільність", у більшості підходів до оцінювання вони використовуються як синоніми.

Досить ґрунтовно розроблено модель оцінки фінансової стійкості банківської системи в роботі [12]. Ця модель складається з п'яти груп: 1) "Достатність капіталу"; 2) "Якість активів"; 3) "Прибуток і рентабельність"; 4) "Ліквідність"; 5) "Динаміка".

Група "Достатність капіталу" представлена показниками платоспроможності та забезпечення капіталу; група "Якість активів" об'єднує показники якості кре-

дитного портфеля, кредитного ризику, ринкового ризику, валютного ризику; до групи "Прибуток і рентабельність" входять показники рентабельності активів (ROA) та рентабельності обороту (ROS); групу "Ліквідність" складають показники поточної ліквідності та довгострокової ліквідності. До показників групи "Динаміка" належать показник динаміки депозитів та показник динаміки нерегулярних заборгованостей [12, с. 15–16].

Так, наприклад, у запропонованому в [4] підході розраховується агрегований показник фінансової стабільності банківської системи (AIFS), який враховує коефіцієнти фінансової стабільності (коефіцієнти платоспроможності, рентабельності, ліквідності, кредитного та валютного ризиків), фінансової уразливості (відображають макроекономічні умови, включаючи стан державного бюджету, валютних резервів та реального сектора, економічного клімату (характеризують стан економіки основних контрагентів України).

На думку дослідників [2; 6], оцінку фінансової стійкості банку доцільно здійснювати за такими ключовими критеріями, як: капітальна база банку, ліквідність, прибутковість та якість активів.

З метою отримання комплексної оцінки фінансової стійкості банків автори [3; 28] в своїх дослідженнях розраховує показники ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності та прибутковості (ефективності діяльності).

Схожий погляд на оцінку фінансової стійкості банку, яка визначається через систему показників, що описують якість активів банку; якість ресурсної бази; якість банківських продуктів і послуг; рентабельність діяльності банку; управління ризиками та якість менеджменту банку, наводиться в роботі [5].

Незважаючи на значний перелік показників оцінки фінансової стійкості банків, автори [10; 11] поєднують їх в 4 групи: оцінка капітальної стійкості, якості активів та пасивів банку, ліквідності та ефективності управління.

Вивчення досліджень й інших авторів [14–27] у сфері оцінки фінансової стійкості та стабільності банків показало, що при всій багатоваріантності і багатфакторності існуючих методик у них на перший план, як правило, виходить обов'язковий аналіз показників, пов'язаних з оцінкою активів, достатності капіталу, ліквідності, ризиків, прибутковості та якості управління.

Таким чином, на основі систематизації та аналізу літератури відібрано 26 показників (рис. 1), які надають змогу отримати комплексну оцінку фінансової стабільності банків України. Однак, з огляду на підвищену волатильність функціонування банківського сектора в періоди економіко-політичних криз, виникає потреба отримання експрес-оцінки, що сприятиме ухваленню оперативних і економічно зважених рішень в умовах невизначеності та своєчасному визначенню найбільш проблемних зон у функціонуванні банків.

Тому на рисунку 1 представлено етапи експрес-оцінки фінансової стабільності банків та визначення її рівня на прикладі всіх банків України за період 2007–2016 рр.

Таблиця 1. Матриця евклідових відстаней між показниками оцінки фінансової стабільності банків

1. Показники оцінки капітальної стійкості банків									
Пок-ки	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Сума		
K1	0	33188,54	90,0196	3,887232	23,41959	104,8081	33410,67		
K2	33188,54	0	33189,7	33189,51	33187,92	33188,57	165944,2		
K3	90,0196	33189,7	0	88,15368	81,67204	17,45617	33467		
K4	3,887232	33189,51	88,15368	0	23,21492	103,0375	33407,81		
K5	23,41959	33187,92	81,67204	23,21492	0	95,57262	33411,8		
K6	104,8081	33188,57	17,45617	103,0375	95,57262	0	33509,44		
2. Показники оцінки ліквідності банків									
Пок-ки	K7	K8	K9	K10	K11	Сума			
K7	0	364,3946	374,7709	70,40611	68,88817	878,4597			
K8	364,3946	0	11,92116	370,1912	359,6868	1106,194			
K9	374,7709	11,92116	0	380,944	370,4068	1138,043			
K10	70,40611	370,1912	380,944	0	11,24767	832,7889			
K11	68,88817	359,6868	370,4068	11,24767	0	810,2295			
3. Показники оцінки ресурсної стійкості банків									
Пок-ки	K12	K13	K14	K15	K16	K17	K18	K19	Сума
K12	0	365,88	32352,7	369,01	2,76	5,90	2,63	3,57	33102,52
K13	365,88	0	31988,87	732,79	365,65	365,13	364,68	364,69	34547,50
K14	32352,7	31988,87	0	32716,1	32352,8	32352,23	32351,79	32351,85	226466,44
K15	369,01	732,79	32716,1	0	369,17	369,50	370,18	369,95	35296,74
K16	2,76	365,65	32352,8	369,17	0	7,24	2,08	4,52	33104,21
K17	5,90	365,13	32352,23	369,50	7,24	0	7,02	4,30	33111,31
K18	2,63	364,68	32351,79	370,18	2,08	7,02	0	4,03	33102,42
K19	3,57	364,69	32351,85	369,95	4,52	4,30	4,03	0	33102,90
4. Показники оцінки ефективності діяльності банку									
Пок-ки	K20	K21	K22	K23	K24	K25	K26	Сума	
K20	0	15,59729	2,049392	4,808253	110,1779	108,1662	9,172749	249,9718	
K21	15,59729	0	17,12975	19,44105	112,1223	109,0965	16,60412	289,991	
K22	2,049392	17,12975	0	3,111191	109,3223	108,9152	9,632567	250,1604	
K23	4,808253	19,44105	3,111191	0	109,2433	109,0046	10,68778	256,2962	
K24	110,1779	112,1223	109,3223	109,2433	0	218,0779	110,3478	769,2916	
K25	108,1662	109,0965	108,9152	109,0046	218,0779	0	108,6965	761,957	
K26	9,172749	16,60412	9,632567	10,68778	110,3478	108,6965	0	265,1416	

Оскільки інформаційний простір системи показників оцінки фінансової стабільності банків охоплює значну кількість коефіцієнтів, доцільним є скорочення інформаційного простору ознак і виділення найбільш значущих для аналізу та контролю показників.

Тому на другому етапі для розв'язання задачі скорочення інформаційного простору пропонується використовувати один з методів багатовимірної аналізу — метод "центру ваги" [14], який дає можливість вибрати показники-репрезентанти, що несуть у собі інформаційне навантаження, притаманне групі показників. Результати розрахунків евклідових відстаней між показниками 4 напрямів оцінки фінансової стабільності банків представлено в таблиці 1.

Виходячи з таблиці 1, видно, що вихідну сукупність показників оцінки капітальної стійкості склали наступні індикатори: коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів (K1), коефіцієнт надійності (K2), коефіцієнт фінансового важеля (K3), коефіцієнт захищеності власного капіталу (K4), співвідношення статутного капіталу та банківського капіталу (K5), мультиплікатор капіталу (K6).

Результати розрахунків (табл. 1) показали, що найменшу суму відстаней має коефіцієнт захищеності власного капіталу (K4). Саме його і необхідно вважати показником-репрезентантом в напрямку оцінки капітальної стійкості. Результати розрахунків за іншими напрямками оцінки фінансової стабільності банків також представлено в таблиці 1.

Таким чином, у межах запропонованої процедури відбору виділено перелік показників експрес-оцінки фінансової стабільності банків за 4 напрямками. Так, у межах аналізу показників ліквідності банків відібрано коефіцієнт генеральної ліквідності (K11). Аналіз матриці евклідових відстаней між показниками оцінки ресурсної стійкості банків свідчить, що показником-репрезентантом є рівень робочих активів (K18). І рента-

бельність активів (K20) є представником групи показників оцінки ефективності діяльності банків. Таким чином, отримані показники експрес-оцінки дозволять оперативно діагностувати стан фінансової стабільності банків за 4 обраними напрямками. Це, в свою чергу, підвищить ефективність прийняття управлінських рішень та дозволить керівництву своєчасно вживати коригувальних заходів щодо стабілізації діяльності банку в поточному періоді.

На третьому етапі автором запропоновано здійснити інтегральне оцінювання фінансової стабільності банків, що сприятиме отриманню узагальненої і комплексної оцінки, а також дослідженню зміни її рівня протягом 2007—2016 рр.

З метою отримання більш повних та ґрунтовних висновків щодо фінансової стабільності банків доцільно визначити її рівень. Це завдання запропоновано вирішити з використанням шкали, яка розроблена з урахуванням закону Фібоначчі або на основі методу "золотого перетину" [29]. При цьому відомо, що мінімальне значення шкали відповідає значенню 0 (тобто мінімальне значення, яке можуть приймати інтегральні показники), а максимальне значення — 1 (максимальне значення інтегральних показників). Згідно з законом Фібоначчі всі зміни відбуваються на рівні 38,2% та 61,8%. Різниця між максимальним та мінімальним значенням дорівнює 1. Перемноживши цю різницю послідовно на 0,382 і 0,618 і віднявши кожну з отриманих сум від "максимуму", отримано значення шкали, при яких, за законом Фібоначчі, найбільш імовірно відбуваються зміни.

Таким чином, в результаті отримано три діапазони: низького [0; 0,382]; середнього (0,382; 0,618) та високого (0,618; 1] рівнів інтегральних показників оцінки фінансової стабільності банків, розподіл яких наведено на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1, станом на 01.2008 та 01.2009 року рівень фінансової стабільності банків демонстрував до-

статньо низькі значення — 93,1 та 85,2 % відповідно за роками. Результати розрахунків дають змогу стверджувати про негативний вплив світової фінансової кризи, що втілюється через масовий відплив коштів населення з банківських рахунків, кризи ліквідності банків, значне зростання проблемної позичкової заборгованості, як наслідок, збиткові результати діяльності більшості українських банків.

Проте вже починаючи з 2010 р. розпочалося поступове відновлення банківської системи, що підтверджується зростанням рівнів інтегрального показника фінансової стабільності. Банківська система України протягом 2010—2014 рр. зазнала значних змін, що виражалися у пришвидшеному рості активів, капіталу, кредитів і депозитів, обсяги яких відповідали до кризовому періоді.

Однак результати розрахунків продемонстрували значне зниження фінансової стабільності банків за підсумками 2015 року. Це стало наслідком найскладнішої банківської кризи, яка розпочалася наприкінці 2014 року з різкої девальвації гривні та прискорення інфляційних процесів, що призвело до значного зменшення банківської ліквідності, виведення низки банківських установ з ринку, погіршення умов функціонування банків та зниження ефективності їх діяльності. Поряд з цим, зниження основних макроекономічних показників економіки України, зростання соціальної напруги, тривалість і інтенсивність військових дій, різкі курсові коливання, непрогнозована політика регулятора також призводять до істотного розбалансування діяльності банків.

Разом із тим варто зауважити, що в окреслений період закладено нові принципи проведення грошово-кредитної політики: розпочинається перехід до режиму таргетування інфляції, посилюється координація монетарної та бюджетної політик, вдосконалюються методи й інструменти грошово-кредитного регулювання, відбувається значне очищення банківської системи від проблемних банків, що і стає запорукою до поступового зростання рівня інтегрального показника фінансової стабільності за результатами 2016 року.

## ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, оцінку фінансової стабільності банків запропоновано здійснювати за 4 напрямками: капітальної стійкості, ліквідності, ресурсної стійкості та ефективності діяльності. Із застосуванням методу "центра ваги" виокремлено 4 показника-репрезентанта (коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт генеральної ліквідності, рівень робочих активів та рентабельність активів), які надають змогу здійснювати експрес-оцінку фінансової стабільності банків з метою швидкого та своєчасного реагування на будь-які зміни. З метою групування банків за рівнями їх фінансової стабільності здійснено комплексну оцінку за допомогою розрахунку інтегральних показників фінансової стабільності та застосовано закон Фібоначчі або метод "золотого перетину" з метою визначення їх якісних рівнів — низький, середній та високий.

### Література:

1. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією д.е.н., проф. В.І. Міщенко, к.е.н., доц. О.І. Кіреєва і к.е.н. М.М. Шаповалової. — К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. — 97с.
2. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків / Н.І. Шпаковська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — 2013. — № 3. — С. 100—105.
3. Біляєва В.Ю. Визначення рівня фінансової стійкості банків України / В.Ю. Біляєва // Бізнес Інформ. — 2015. — № 9. — С. 314—319.
4. Д'яковна І.І. Дослідження рівня фінансової стабільності як складового елементу механізму державно-

го регулювання банківської системи / І.І. Д'яковна, Є.Ю. Мордань // Бізнес Інформ. — 2015. — № 1. — С. 302—306.

5. Карась П.М. Аналіз фінансової стійкості комерційних банків України / П.М. Карась, Н.В. Приходько // Науково-виробничий журнал "Бізнес-навігатор". — 2014. — № 1 (33). — С. 116—124.

6. Волик Н.Г. Удосконалення моделі комплексного оцінювання фінансової стійкості банків на основі рейтингової системи / Н.Г. Волик // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2009. — № 6. — С. 45—49.

7. Косова Е.В. Капітал банків у системі індикаторів фінансової стійкості / Е.В. Косова // Менеджер. — 2014. — № 2 (68). — С. 78—82.

8. Demirguc-Kunt A. Banking on the Principles: Compliance with Basel Core Principles and Bank Soundness / A. Demirguc-Kunt, E. Detragiache, T. Tressel // World Bank Policy Research Working Paper. — 2006. — № 3954. — P. 3—33.

9. Carson C.S. Financial Soundness Indicators: policy paper / C.S. Carson. — Washington: The International Monetary Fund, 2011. — 43 p.

10. Литвинюк О.В. Методологічні засади інтегральної оцінки фінансової стійкості банківської системи України на основі якості управління активами та пасивами / О.В. Литвинюк // Економічний форум. — 2014. — № 2. — С. 209—214.

11. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення: дис. на зд. наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / О.В. Крухмаль, Суми. — 2007. — 261 с.

12. Бобиль В. В. Удосконалення моделі оцінки фінансової стійкості сучасної банківської системи / В.В. Бобиль // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна "Проблеми економіки транспорту". — Д.: Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2011. — Вип. 2. — С. 11—18.

13. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта / Пер. с пол. В.В. Иванова. — М.: Статистика, 1980. — 151 с.

14. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. — Тернопіль: ТЗОВ "Терно-граф", 2009. — 316 с.

15. Коваленко В.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. — Суми: УАБС НБУ, 2007. — 198 с.

16. Череп А.В. Проблеми та методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків: монографія / А.В. Череп. — Запоріжжя: ЗНУ, 2011. — 150 с.

17. Ключко Л.А. Фінансова стійкість банків: теорія та методика оцінки: монографія / Л.А. Ключко. — Ірпінь: НУ ДПС України, 2013. — 246 с.

18. Заруцька О.П. Рання діагностика втрати фінансової стійкості банків у системі банківського нагляду / О.П. Заруцька // Вісник Української академії банківської справи. — 2013. — № 1. — С. 89—93.

19. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент / Н.В. Родионова — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 223 с.

20. Зверяков М. І. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. — 2012. — № 4. — С. 3—12.

21. Кузнецова Л.В. Вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи / Л.В. Кузнецова, В.В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 2 (128). — С. 264—278.

22. Васильєва Т.А. Розвиток структурно-функціонального підходу до аналізу фінансової стійкості в системі банківського нагляду / Т.А. Васильєва, О.В. Заруць-

ка // Вісник Національного банку України. — 2013. — № 10 (212). — С. 28—35.

23. Самородов Б.В. Методологія управління фінансовим розвитком банку: монографія / Б.В. Самородов. — К.: УБС НБУ, 2012. — 307 с.

24. Завадська Д.В. Особливості забезпечення фінансової стійкості банків України / Д.В. Завадська // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2011. — № 3 (43). — С. 73—80.

25. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенок, О.О. Чуб та ін. — К.: КНЕУ, 2008. — 450 с.

26. Тарханова Е. А. Устойчивость коммерческих банков / Е.А. Тарханова. — Тюмень: Вектор Бук, 2003. — 186 с.

27. Бобиль В. Методика применения показателей системы риск-менеджмента / В. Бобиль // Банкаўскі веснік. — 2014 — № 6. — С. 16—21.

28. Чмутова І.М. Сучасні технології фінансового менеджменту банку: методологія формування на стадіях життєвого циклу: монографія / І.М. Чмутова. — Х.: ФОП Лібуркіна Л.М., 2015. — 468 с.

29. Загоруйко А.В. Чисельні методи у механіці: навчальний посібник / А.В. Загоруйко. — Суми: Вид-во СумДУ, 2008. — 186 с.

## References:

1. Mischenko, V.I. Kirieieva, O.I. and Shapovalovoi, M.M (2005), Orhanizatsijno-metodychni pidkhody do zaprovadzhennia v NBU systemy otsinky stijkosti finansovoi systemy [Organizational and methodological approaches to the introduction of the system assessment of stability of the financial system in NBU], Tsentr naukovykh doslidzhen' NBU, Kyiv, Ukraine.

2. Shpakovs'ka, N.I. (2013), "Methodical approach to the assessment of the financial stability of banks", Naukovyj visnyk: Finansy, banky, investytsii, vol. 3, pp. 100—105

3. Biliaieva, V.Yu. (2015), "The determination of the level of financial sustainability of ukrainian banks", Biznes Inform, vol. 9, pp. 314—319

4. D'iakovnova, I.I. and Mordan', Ye.Yu. (2015), "Researching of the level of financial stability as an integral element of the mechanism of government regulation of the banking system", Biznes Inform, vol. 1, pp. 302—306.

5. Karas', P.M. and Prykhod'ko, N.V. (2014), "Analysis of financial stability of commercial banks of Ukraine", Naukovo-vyrobnychyj zhurnal "Biznes-navihator", vol. 1(33), pp. 116—124.

6. Volyk, N.H. (2009), "The improvement of model of complex estimation of financial stability of banks based on rating system", Derzhava ta rehiony. Seriia: Ekonomika ta pidpriemnytstvo, vol. 6, pp. 45—49.

7. Kosova, E.V. (2014), "The banking capital in the system of indicators of financial stability", Menedzher, vol. 2 (68), pp. 78—82.

8. Demirguc-Kunt, A. Detragiache, E. Tressel, T. (2006), "Banking on the Principles: Compliance with Basel Core Principles and Bank Soundness", World Bank Policy Research Working Paper, vol. 3954, pp. 3—33.

9. Carson, C. S. (2011), Financial Soundness Indicators: policy paper, The International Monetary Fund, Washington, USA.

10. Lytvyniuk, O.V. (2014), "Methodological basis of integrated estimation of financial stability of the banking system of Ukraine on the basis of quality of management of assets and liabilities", Ekonomichnyj forum, vol. 2, pp. 209—214.

11. Krukhmal', O.V. (2007), "Assessment of financial stability of banks: informational and methodological support", Abstract of Ph.D. dissertation, Money, finance and credit, Sumy, Ukraine.

12. Bobyl', V. V. (2011), "The improvement of the assessment of financial stability of modern banking system",

Zbirnyk naukovykh prats' Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana "Problemy ekonomiky transport, vol. 2, pp. 11—18.

13. Pliota, V. (1980), Sravnytel'nyj mnohomernyj analiz v ekonomycheskykh yssledovaniakh: metody taksonomyi y faktornoho analiza [Comparative multivariate analysis in economic research: methods of taxonomy and factorial analysis], Statystyka, Moscow, Russia.

14. Dziubliuk, O. V. and Mykhajliuk, R. V. (2009), Finansova stijkist' bankiv iak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy [Financial stability of banks as a basis for the effective functioning of the credit system], TZOV "Terno-hraf", Ternopil', Ukraine.

15. Kovalenko, V. V. and Krukhmal', O.V. (2007), Antykryzove upravlinnia v zabezpechenni finansovoi stijkosti bankivskoi systemy [Crisis management to ensure the financial stability of the banking system], UABS NBU, Sumy, Ukraine.

16. Cherep, A. V. (2011), Problemy ta metody zabezpechennia finansovoi stijkosti komertsijnykh bankiv [Problems and methods of financial stability of commercial banks], ZNU, Zaporizhzhia, Ukraine.

17. Kliusko, L. A. (2013), Finansova stijkist' bankiv: teoriia ta metody otsinky [Financial sustainability of banks: theory and methodology of the estimation], NUDPS Ukrainy, Irpin', Ukraine.

18. Zaruts'ka, O. P. (2013), "Early diagnostics of loss of financial stability of banks in the banking supervision system", Visnyk Ukrain's'koi akademii bankivsk'koi spravy, vol. 1, pp. 89—93.

19. Rodyonova, N. V. (2001), Antykryzysnyj menedzhment [Crisis management], YuNYTY-DANA, Moscow, Russia.

20. Zvieriakov, M. I. and Kovalenko, V. V. (2012), "The formation of system of indicators of financial stability of the banking system", Finansy Ukrainy, vol. 4, pp. 3—12.

21. Kuznietsova, L. V. and Kovalenko, V. V. (2012), "The influence of globalization processes on the financial stability of the banking system", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 2 (128), pp. 264—278.

22. Vasyli'eva, T. A. and Zaruts'ka, O.V. (2013), "Development of structural-functional approach to the analysis of financial stability in the banking supervision system", Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy, vol. 10 (212), pp. 28—35.

23. Samorodov, B. V. (2012), Metodolohiia upravlinnia finansovym rozvytkom banku [Methodology of management of financial development of the Bank], UBS NBU, Kiev, Ukraine.

24. Zavads'ka, D. V. (2011), "Features of ensuring the financial sustainability of Ukrainian banks", Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', vol. 3 (43), pp. 73—80.

25. Prymostka, L. O. Lysenok, O. V. and Chub, O.O. (2008), Bankivsk'i ryzyky: teoriia ta praktyka upravlinnia [Banking risks: theory and practice of management], KNEU, Kiev, Ukraine.

26. Tarkhanova, E. A. (2003), Ustojchyvost' komertsykykh bankov [The sustainability of commercial banks], Vektor Buk, Tiumen', Russia.

27. Bobyl', V. (2014), "The procedure applying of indicators of the system of risk management", Bankavski vesnik, vol. 6, pp. 16—21.

28. Chmutova, I.M. (2015), Suchasni tekhnolohii finansovoho menedzhmentu banku: metodolohiia formuvannia na stadiakh zhyttievoho tsykladu [Modern technologies of financial management of the bank: the methodology of the stages of the life cycle], FOP Liburkina L.M., Kharkiv, Ukraine.

29. Zahorul'ko, A. V. (2008), Chysel'ni metody u mekhanitsi [Numerical methods in mechanics], Vyd-vo SumDU, Sumy, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2017 р.

*В. А. Ковбаса,  
аспірант кафедри міжнародної економіки,  
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

## ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ НОВИХ РЕГУЛЮЮЧИХ ІНСТИТУТІВ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

*V. Kovbasa,  
Postgraduate student of international economics department  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

### FORMATION PROSPECTS OF NEW REGULATORY INSTITUTES OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM

---

*Статтю присвячено аналізу існуючих тенденцій формування нових інституцій у грошово-кредитній сфері. Реформаційний процес у наявних економічних умовах є постійним: постійно розширюються можливості наявних та створюються нові механізми стабілізації і забезпечення зростання впливу економік, що розвиваються. Автором конкретизовано функції нових валютних механізмів та визначено можливий подальший шлях розвитку інституційного механізму світової валютної системи на базі існуючих тенденцій у цій сфері. В той же час описано сценарій формування глобальної валюти за умов розгортання конкуренції між регіональними валютами при спричиненому такою ситуацією зниженні ролі долара США у світовій економіці.*

*The article is devoted to the analysis of existing tendencies of new institutions formation in the monetary sphere. Reformation process is constant in the current economic conditions. It brings into existence new opportunities in expansion and creation of the new and existing mechanisms of the world currency system stabilization and provides the realization of emerging markets influence in the monetary field. The author specifies functions of the new currency mechanisms and identifies possible way of further institutional mechanism of the world monetary system development. The specification is based on the existing trends in this area. At the same time, the scenario of the global currency formation in conditions of the competition growth between the regional currencies and decrease of the US dollar role in the world economy is described.*

---

*Ключові слова: пул умовних валютних резервів БРІКС, світова валютна система, багатосторонні зовнішні лінії, монетарна політика, фіксований режим валютного курсу.*

*Key words: BRICS Contingent Reserve Arrangement, world currency system, multilateral swap arrangements, monetary policy, fixed exchange rate regime.*

#### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

У сучасних економічних умовах волатильність обмінних курсів валют стала серйозною загрозою особливо в економічному середовищі країн, що розвиваються. Наявність боргових проблем, валютні війни, зміни

ролей країн на світовій арені ведуть до реформування інституційної архітектури міжнародної валютної системи. Поряд з процесами реформації розвиваються також і процеси створення нових механізмів та організацій, що здійснюють вплив на монетарний устрій світу.

Розуміння таких процесів та виведення тенденцій сприятимуть можливості окреслення варіантів подальшого розвитку інституційної структури світової валютної системи.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання організації та функціонування світової грошово-кредитної системи досліджувалось такими вітчизняними та зарубіжними вченими: З. Луцишин, Н. Ліфанова, В. Козюк, О. Дзюблюк, Р. Зварич, Л. Кравіна, Н. Хмелевська, Б. Айхенгрін, Дж. Стігліц, Р. Манделл, С. Фішер, М. Фрідман та інші.

У той же час дослідження інституційної архітектури такої системи та необхідності формування у ній нових інституцій у вітчизняній літературі практично відсутнє.

## МЕТА СТАТТІ

Головною метою цієї роботи є дослідження наявних тенденцій з формування інституцій в межах світової валютної системи та виокремлення на цій основі можливості створення нових інститутів.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний світ характеризується вагомими змінами у механізмах реалізації політичного, економічного та соціального впливу на глобальній арені. Все більшого поширення набувають об'єднання країн, що значною мірою розраховані на реалізацію власних національних інтересів саме через політичний вплив. Згодом такі об'єднання здатні реалізовувати власні інтереси і в монетарній сфері.

Хорошим прикладом є об'єднання потужних країн, що розвиваються під назвою БРІКС. Ці країни швидко стали лідерами в своїх регіонах та об'єдналися для просування спільних інтересів на глобальному рівні. При цьому їх географічне розташування, значний рівень ресурсозабезпеченості, що виливається у самодостатності та власні амбіції не дозволяють їм в повній мірі інтегрувати свої господарства.

Однак така організація створила власну фінансово-кредитну установу, що отримала назву Новий банк розвитку БРІКС. Наразі функції, що виконуються ним, доповнюють функціонування інших міжнародних фінансових організацій. При цьому НБР розглядається як можливий конкурент Світового Банку у майбутньому [1, с. 379]. Діяльність банку спрямована на фінансування інфраструктурних проектів у країнах БРІКС та інших країнах, що розвиваються.

Варто відмітити, що НБР БРІКС відкритий до приєднання третіх сторін, однак націленість на реалізацію проектів в країнах, що розвиваються відзначає спрямованість діяльності банку на політичне протистояння з розвиненими державами, що знову ж підтверджує тезу про забезпечення реалізації спільних інтересів країн-учасниць угруповання на глобальному рівні.

Також надзвичайно важливим є той факт, що більшість кредитів наданих цією інституцією на даний момент були номіновані у місцевих валютах, що знижує валютні ризики банку. В той же час такий крок у перспективі може знизити вплив долара США в угрупованні, однак за умови подальшого розвитку НБР БРІКС, оскільки його сучасні обсяги кредитування не дозволяють говорити про значний вплив на розподіл сил у світовій валютній системі.

Із створенням даної інституції було сформовано також пул умовних валютних резервів, що в перспективі матиме змогу забезпечувати розширений вплив інтеграційного угруповання на світову валютну систему. Нині можна говорити, що сфера впливу НБР є потенційно глобальною через можливість кредитування всіх країн, що розвиваються.

Збільшення капіталу планується до обсягів у \$ 100 млрд, до 2020 року. На сьогоднішній день підписаний капітал інституції становить \$ 50 млрд [1, ст. 381].

Пул є фондом розміром в \$ 100 млрд та виконує суміжні з МВФ функції підтримки платіжних балансів країн-учасників та протидії кризовим явищам. При цьому для отримання кредитів в обсязі 30% ресурсів країнам-членам необхідно буде докладати менших зусиль порівняно зі співпрацею з МВФ [2, с. 46], наприклад, у цьому випадку не буде вимог по реформуванню економіки задля отримання необхідних фінансових ресурсів. Кредитні кошти надаватимуться у випадку настання конкретних кризових умов: нестача обсягів ліквідності на ринку або підтримки необхідних обсягів золотовалютних резервів у країні-учаснику пулу. Інші 70% можуть надаватись при наявності програм співпраці з МВФ. По факту робота пулу матиме вигляд взаємного кредитування центральних банків і кошти надходять до ЦБ позичальника.

Такий пул по суті виконуватиме страхову функцію, адже країни де-факто матимуть доступ до додаткових ресурсів у випадку настання потреби в них задля підтримки національної грошової одиниці. При цьому зникають ризики для інвесторів, що поживають ділову активність та привабливість країн-членів.

Можливість взаємного використання частини золотовалютних резервів центральних банків є зручним механізмом стабілізації національних валютних систем країн-членів. За умови настання ризиків для платіжних балансів країни-члени зможуть розраховувати на отримання позик з золотовалютних резервів інших учасників пулу. Спільне використання резервів підвищить їх ефективність в межах угруповання, однак ставить ризики подібності умов в країнах. Всі учасники пулу є регіональними лідерами з доволі потужними економіками, які, втім, відчутно реагують на зміни світової кон'юнктури через значну залученість до міжнародної торгівлі та інвестиційних потоків, що і активізують трансмісійний механізм кризових явищ.

При цьому співпраця з МВФ залишається актуальною для учасників пулу, адже вони матимуть змогу розраховувати на більші обсяги фінансування з боку даної організації, однак звернення до неї поступатимуть вже після запитів до пулу через складніші процедури та вимоги з боку МВФ, що необхідні для отримання позики.

Цікавою є можливість підтримки з боку пулу за допомогою національних валют країн-членів. Наразі планується її здійснювати саме у доларах США. Можливість надання коштів у національних валютах стане вигідною у випадку значної інтенсифікації торгівлі в межах угруповання, що наразі є не надто імовірним в силу територіальної віддаленості країн, різних умов існування та самодостатності їх економік. При цьому залежність від інвестиційного капіталу є у кожної з 5 країн.

При наростанні торгової залежності між країнами та за умов продовження тенденції до скасування чи зниження ставок мит зростатиме міра замкнутості угруповання по типу ситуації в ЄС, де більша частина зовнішньої торгівлі країн припадає на інших учасників об'єднання, з іншого боку ЄС має значно менше обмежень, особливо через географічну близькість країн.

І навпаки, ситуація з побудовою валютного пулу сприяє відкритості економік БРІКС, адже ніяким чином не вимагає використання національних валют, і в свою чергу підтримує саме зовнішню торгівлю країн членів, стабілізуючи її дисбаланси, що впливають на платіжний баланс. Ситуація ідеально підходить саме для об'єднань, через які країни-члени просувають свої політичні інтереси і економічна інтеграція в яких має певні обмеження.

Такий характер страхового механізму є зміст оформлювати інституційно і впроваджувати в економіку подібних за своїми цілями інтеграційних угруповань.

Наприклад, країни АСЕАН побудували мережу багатосторонніх угод своп, що отримала назву Багатосторонньої ініціативи Чіангмай, в межах якої виділяються своєплінії у світовій резервній валюті — доларі США, яку члени мережі не емітують, що збільшує їхні валютні ризики, враховуючи, що долари надаються в обмін на національну валюту. При цьому в механізмі задіюється співпраця позичальників з МВФ, яка розблоковує 70% максимально можливих обсягів фінансування [3, с. 59].

При цьому під час Азійської кризи у 1997 році ця організація задумувалась у вигляді Азійського валютного фонду, однак, нашоухнувшись на опір з боку США [4, с. 96], країни вирішили зупинитись на групі двосторонніх своп-договорів між країнами АСЕАН+3, що з часом еволюціонували до багатосторонньої угоди, в якій основні вклади здійснюються Китаєм, Японією та Південною Кореєю, однак саме країни АСЕАН мають вигідніші умови отримання позик через власні збільшені в порівнянні з обсягами фінансування квоти.

Створення подібних пулів, які б передбачали надання фінансових ресурсів на строковій основі задля забезпечення країн ліквідністю було б дуже вигідним для багатьох держав та інтеграційних угруповань. Особливо це стосується угруповань, що містять у собі країни як з профіцитними, так і дефіцитними платіжними балансами або країни, що перебувають на різних етапах бізнес-циклів, що дозволяло б отримувати вигоду обом сторонам від функціонування подібних ініціатив.

Робота резервних пулів в умовах здійснення розрахунків у національних валютах, з одного боку, зможе сприяти збереженню паритетів обмінних курсів національних валют країн-учасників через насичення їх економік ліквідністю в короткострокових періодах, але, з іншого боку, може виступати джерелом реалізації монетарного впливу інших країн, адже своп-угоди, які здійснюються в національних валютах вже використовуються для просування таких валют у міжнародній торгівлі. Для прикладу на даний момент Китай вибудував цілу мережу з більш як тридцяти двосторонніх своп-угод, що забезпечують ліквідність в юанях у тому числі і з центральними банками розвинених держав. Однак у цьому випадку ці зв'язки використовуються відносно рідко, а саме свопові лінії активізувались Аргентиною, Монголією та Гонконгом [5]. Це пов'язано з відносно слабким впливом юаня у монетарній сфері на глобальному рівні.

Подальший розвиток подібних регіональних ініціатив був би корисним на міжнародному рівні, адже сприяв би підвищенню стабільності системи при збереженні її гнучкості. При цьому є тенденції до поступового відходу від прив'язки до співпраці з МВФ, адже одна з перших таких ініціатив — Чіангмай поступово збільшує поріг частки доступних до отримання коштів при відсутності програм стабілізації МВФ в країні-позичальнику. При цьому пул умовних резервів БРІКС перейняв останню норму відсотка кредитного ліміту. Що надається без співпраці з МВФ.

Джозеф Стігліц розглядає розширення таких регіональних домовленостей як шлях до побудови глобальної валютної системи, при цьому вказується два сценарії: через розширення самих ініціатив через прийом нових членів або через об'єднання вже сформованих багатосторонніх свопових ліній [6, с. 11]. Такі ініціативи є ефективним інструментом через більшу зацікавленість країн-учасників допомагати один одному при власній взаємозалежності, яка поглиблюється в умовах участі в інтеграційному угрупованні.

Значна мережа взаємних домовленостей сприятиме ситуації об'єднання частки валютних резервів країн для спільного використання в умовах розгортання кризових процесів. Від зловживань убезпечуватиме в такому випадку платність та забезпеченість власною національною валютою, приріст якої може забезпечуватись центральним банком.

**Таблиця 1. Порівняння кредитних лімітів пулу умовних валютних резервів БРІКС та МВФ**

Країна	Пул умовних валютних резервів БРІКС	МВФ
Китай	20,5	71,9
Індія	18	44,2
Росія	18	45,1
Бразилія	18	32,4
ПАР	10	14,6

Джерело: [1, с. 382].

Подальшим етапом розвитку мереж своп-угод повинна стати їх інституціалізація у вигляді регіональних валютних фондів, що стали б місцевими аналогами МВФ. Такі організації даватимуть можливість відв'язатись ініціативам від умов співпраці з МВФ задля отримання позик, при цьому необхідність проведення відповідних змін в економічній політиці диктуватиметься саме регіональними інституціями в першу чергу. Такі зміни більш повною мірою відповідатимуть інтересам об'єднання країн.

При цьому співпраця з самим МВФ не відкидається, адже кредитні ліміти МВФ на сьогоднішній день значно перевищують такі в межах регіональних ініціатив. Наприклад, обсяги кредитних лімітів МВФ тільки для Індії та Китаю перевищують весь акціонерний капітал пулу умовних валютних резервів БРІКС.

Також інституціалізація регіональних монетарних відносин через створення регіональних валютних фондів за умови проведення розрахунків в національних валютах регіону значною мірою може знизити роль долара США у світовій валютній системі. Внаслідок таких кроків його частка в резервах країн світу впаде, його сфера розрахунків звужуватиметься. При цьому долар на сьогоднішній день забезпечений найрозвиненішою фінансовою інфраструктурою, США мають вагомий політичний вплив, є світовим економічним та інноваційним лідером, що забезпечує стабільність їх валюти. Ці чинники забезпечуватимуть долару значний вплив навіть при розвитку регіональних валютних фондів.

Формування сильних регіональних валют є фактором загрози перманентної валютної війни для світової валютної системи. В такій ситуації вигідним є запропоноване Робертом Манделлом встановлення фіксованих валютних курсів між лідируючими валютами, а з часом і формування спільної грошової одиниці на базі кошика таких валют [7, с. 69].

У такому випадку регулювання валютних курсів для підтримки паритету відбуватиметься через валютні інтервенції центральних банків шляхом продажу національної валюти для стабілізації курсу країни-емітента при ризиках девальвації [7, с. 72].

За наявності достатньо вузького коридору обмінних курсів самих лише кількісних методів впливу на курс буде недостатньо. В такому випадку стає важливою глибокою координацією монетарних політик держав-членів даного валютного союзу з метою зрівнювання показників інфляції, відсоткових ставок, темпів зростання грошової маси тощо.

Угруповання найбільш імовірно включатиме в себе США та ЄС, враховуючи їх союзницькі відносини. Також вигідною була б участь у ньому Японії та Китаю. При цьому варто враховувати, що економічні системи США та ЄС дещо різняться в силу більшої схильності США до саморегульованого ринку, в той час як ЄС є більш спрямованим на забезпечення соціальної справедливості, що впливається у вищих рівнях оподаткування та перерозподілу ресурсів через державні бюджети. В той же час Японія значних зусиль доклала до поширення власної національної валюти ени у своєму регіоні, що може викликати спротив входженню в такий союз. Китай на сьогоднішній день все частіше розглядається як суперник США на міжнародній арені, відтак, входження юаня в такий кошик валют може натикатись на полі-

тичний спротив. Водночас фактична орієнтація як Китаю, так і Японію на обмінний курс з долларом та штучне заниження курсів власних валют для підтримки експорту сприяють стабілізації паритету з США та ЄС через запропонований валютний режим фіксації курсів.

Координація такого рівня повинна здійснюватись через відповідну інституцію з функціями близькими до центрального банку. При цьому варто враховувати, що при таких масштабах валютного об'єднання, його грошова одиниця буде водночас стабільною та надзвичайно конкурентоспроможною, що створюватиме попит та навіть залежність світової економіки від такої валюти, яка стане базою для прив'язки валют інших країн.

Такі позиції розрахункової одиниці на базі кошика валют вимагатимуть забезпечення достатнього рівня ліквідності для обслуговування економічних процесів по всьому світу. Виконання даної функції фактично означатиме, що центральний орган валютного союзу виконує функцію кредитора останньої інстанції на світовому рівні.

Забезпечення виконання такої функції може здійснюватись через ті ж двосторонні свопові лінії та програми кількісного пом'якшення. Ці заходи в той же час і сприятимуть впливовості такої грошової одиниці через підвищення зручності використання та зниження валютних ризиків, так і виконуватимуть антикризову функцію.

## ВИСНОВКИ

Нааявні тенденції зі створення регіональних банків розвитку та формування поряд з ними страхових механізмів із забезпечення грошово-кредитної стабільності через створення пулів валютних резервів та близьких до них багатосторонніх свопових ліній говорять про намагання світової спільноти стабілізувати світову валютну систему та знизити валютні ризики у ній. При цьому такі кроки набувають все більшого поширення, особливо в Азії. Намагання сформувати більш повноцінні монетарні інститути по типу регіонального валютного фонду зазнали невдачі, однак їх створення може принести додаткову міру стабілізації обмінних курсів як мінімум у межах регіональних угруповань, що повинно дати додатковий економічний ефект.

## Література:

1. Зварич Р. Новий банк розвитку БРІКС: технографія становлення / Роман Зварич // Журнал європейської економіки. — 2014. — № 4. — С. 377—386.
2. Хмелевская Н.Г. Пул условных валютных резервов БРИКС в аспекте достаточности международных (золотовалютных) резервов / Н.Г. Хмелевская // Деньги и кредит. — 2016. — № 2. — С. 42—49.
3. Трунин П.В. Своп-линии между центральными банками как элемент современной мировой финансовой архитектуры / П.В. Трунин, Н.В. Ващелюк // Российский внешнеэкономический вестник. — 2015. — № 1. — С. 51—69.
4. Lipsey P. Y. Japan's Asian monetary fund proposal / Phillip Y. Lipsey // Stanford University. — 2003. — № 1. — С. 91—104.
5. Steil B. Central Bank Currency Swaps [Електронний ресурс] / B. Steil, D. Walker // Council on Foreign Relations. — 2015. — Режим доступу: [https://www.cfr.org/interactives/central-bank-currency-swaps-since-financial-crisis#!/?cid=from\\_interactives\\_listing](https://www.cfr.org/interactives/central-bank-currency-swaps-since-financial-crisis#!/?cid=from_interactives_listing)
6. Stiglitz J. E. Towards a new global reserve system [Електронний ресурс] / J. E. Stiglitz, B. Greenwald. — 1. — 2010. — Режим доступу: <https://aric.adb.org/grs/papers/Stiglitz.pdf>
7. Mundell R. International Monetary Reform 2011 [Електронний ресурс] / Robert Mundell // Presentation at the China G-20 Seminar. — 2011. — Режим доступу: <http://robertmundell.net/ebooks/free-downloads/>

## References:

1. Zvarych, R. (2014), "The New Development Bank of BRICS: technography of incipience", Zhurnal ievropejs'koi ekonomiky, vol. 4, pp. 377—386.
2. Hmelevskaja, N. G. (2016), "BRICS Contingent Reserve Arrangement in terms of the adequacy of international (gold and currency) reserves", Den'gi i kredit, vol. 2, pp. 42—49.
3. Trunin, P.V. and Vashheljuk, N.V. (2015), "Central Bank Currency Swaps as an element of modern world financial architecture", Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik, vol. 1, pp. 51—69.
4. Lipsey, Phillip Y. (2003), "Japan's Asian monetary fund proposal", Stanford University, vol. 3.1, pp. 93—104.
5. Steil, B. and Walker, D. (2015), "Central Bank Currency Swaps", Council on Foreign Relations, available at: [https://www.cfr.org/interactives/central-bank-currency-swaps-since-financial-crisis#!/?cid=from\\_interactives\\_listing](https://www.cfr.org/interactives/central-bank-currency-swaps-since-financial-crisis#!/?cid=from_interactives_listing) (Accessed 25 October 2017).
6. Stiglitz, J. E. and Greenwald, B. (2010), "Towards a new global reserve system.", Journal of globalization and development, vol. 1.2, available at: <https://aric.adb.org/grs/papers/Stiglitz.pdf> (Accessed 25 October 2017).
7. Mundell, R. (2011), "International Monetary Reform 2011", Presentation at the China G-20 Seminar, available at: <http://robertmundell.net/ebooks/free-downloads/> (Accessed 25 October 2017).

Стаття надійшла до редакції 03.11.2017 р.

# ІНВЕСТИЦІЇ.

## ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

[www.investplan.com.ua](http://www.investplan.com.ua)



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Передплатний індекс: 23892

Д. В. Пінчук,  
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,  
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

## СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИ

D. Pinchuk,  
post graduate student, Kyiv national university of trade and economics

### WORLD EXPERIENCE OF REGULATORY POLICY IN THE FIELD OF TRADE OF MEDICINES

*У статті проаналізовано досвід реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами у різних країнах світу. Досліджено досвід регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами в Україні. Виявлено основні проблеми розвитку вітчизняної сфери торгівлі лікарськими засобами, які детерміновані діяльністю суб'єктів господарювання, недоліками реалізації регуляторної політики, ринковими передумовами та глобалізаційними процесами. Звернено увагу на проблеми низької якості продукції, особливо домінування іноземної продукції у вартісному вираженні, обмеженість асортиментних позицій лікарських засобів. Розкрито проблемність розвитку сфери торгівлі лікарськими засобами в Україні внаслідок неефективного державного регулювання.*

*The article analyzes the experience of implementation of regulatory policy in the field of trade of drugs in different countries. Investigated the experience of regulating the sphere of trade in drugs in Ukraine. Discovered fundamental problems of development of national spheres of trade drugs, which determined the activities of the economic entities, the drawbacks of the implementation of the regulatory policy, market conditions and globalizacijnimi processes. Drawn attention to the problem of low-quality products, especially the dominance of foreign products in terms of value, limited assortmentnih positions of the medicines. Solved problemnist the development of the trade of drugs in Ukraine as a result of inefficient government regulation.*

*Ключові слова: сфера торгівлі лікарськими засобами, регуляторна політика, регулювання, методи та інструменти регулювання цін на ліки.*

*Key words: sphere of trading drugs, regulatory policy, regulation, tools and techniques of regulating prices for medicines.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Забезпечення належного доступу населення до медичних препаратів є важливою функцією регуляторної політики держави. Одним із методів полегшення доступу до лікарських засобів є зменшення ціни на них, надання пільг, часткове чи повне фінансування державою, особливо це необхідно у випадку життєво важливих ліків.

#### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання формування й реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами в Україні та за кордоном вивчали О.А. Білозір, О. Глущенко, О. Жулінська, І. Колупаєва, Т. Мельник, Н. Осадча, О. Літвінов, К. Ляпіна, М. Погрібняк, А. Шульга, О. Юдашев, І. Ясіновська та ін. Реформування регуляторної політики в цілому, й у сфері торгівлі лікарськими засобами зокрема, яке відбувається у розвинених країнах, свідчить про необхідність удосконалення цього напрямку державного впливу, тому вищеозначені питання потребують подальших досліджень.

#### ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Головною метою статті є вивчення світового досвіду формування та реалізації регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами для ефективної його імплементації у вітчизняну практику.

#### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сфера торгівлі лікарськими засобами є надзвичайно чутливою до глобалізаційних процесів. Близько 80% всього ринку лікарських засобів припадає на головні фармацевтичні регіони світу — США, Європа, Японія. Вивчення світового досвіду регуляторної політики в сфері торгівлі лікарськими засобами є необхідним у силу проблемності її реалізації в Україні. Доцільно виокремити концептуальні підходи до цілей регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами в Україні: соціальна — захист національних інтересів у сфері торгівлі лікарськими засобами та протистояння загрозам. Національними інтересами у сфері торгівлі лікарськими засобами є зміцнення здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення завдяки ефективному задоволенню суспільних потреб у сфері торгівлі лікарськими засобами; економічна — утвердження конкурентних позицій національної економіки в системі світогосподарських зв'язків в умовах глобалізації. Питання виникають через недостатнє фінансування сфери охорони здоров'я в країні взагалі. Так, якщо у США значення показника "обсяг фінансування, котрий виділяється на медицину щороку в розрахунку на душу населення" сягає 4,5 тис. дол., у Норвегії — 2,9 тис. дол., у Німеччині — 2,8 тис. дол., у Франції — 2,5 тис. дол., то в Україні — 135 дол. Це свідчить про недофінансування охорони здоров'я в Україні, що спричиняє відставання від

світових стандартів, а це прямо позначається на якісних індикаторах сфери торгівлі лікарськими засобами [1; 3]. З іншого боку, сліпе наслідування економічно розвинених та фінансово потужних зарубіжних країн в обсягах фінансування також для України не є виходом. Натомість постають актуальними спрямування бюджетних коштів, їх стратегічна ефективність, а також неприпустимість нецільового використання.

Пріоритети регуляторної політики у сфері торгівлі лікарськими засобами не повинні дисонувати із загальнодержавними економічними пріоритетами, а лише посилювати їх, спричиняючи каталізуючий ефект відносно інших сфер суспільного життя, адже сфера торгівлі лікарськими засобами відіграє колосальну роль для загального соціально-економічного розвитку країни, забезпечення високих характеристик якості життя, зокрема через підтримку суспільного здоров'я як передового індикатора добробуту населення. Якщо ж пріоритети регулюючого впливу на сферу торгівлі лікарськими засобами дисонують із загальнонаціональними інтересами, то це засвідчує несистемність державної політики та некомпетентність державного апарату в її реалізації.

Численні деструктиви сфери торгівлі лікарськими засобами протягом тривалого періоду часу з подальшим поглибленням явищ зловживань нееластичністю попиту змушують шукати шляхи вдосконалення регулюючих механізмів. Для цього слід об'єктивно підійти до вивчення практики методів регуляторного впливу на сферу торгівлі лікарськими засобами інших країн, не зосереджуючись виключно на найбільш розвинених, але й на тих, що мають схоже інституціональне середовище. Комплексне бачення варіативності регуляторної політики в сфері торгівлі лікарськими засобами інших країн дозволить більш всебічно підійти до підбору й удосконалення регулюючих механізмів. Таке узагальнення повинне інтерпретуватись в основних векторах адаптації зарубіжного досвіду, які в значній мірі мають кореляції з проблемними проявами функціонування вітчизняної сфери торгівлі лікарськими засобами та враховувати сформоване інституціональне середовище України з метою недопущення пришивдшених втручань в усталену систему економічних і соціальних відносин. Це дуже важливий момент, адже доволі поширеною помилкою в державній економічній політиці в цілому, та в регуляторній зокрема щодо впровадження підходів регулюючого впливу за досвідом інших країн є неврахування інституціональних форм взаємодій з адаптативними характеристиками відносно усталених умов. Відтак, різка їх зміна веде до помітного інституційного спротиву та може призвести до значного погіршення ситуації на ринку.

Вкрай важливим при впровадженні зарубіжного досвіду державного регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами є врахування ресурсних можливостей реального втілення в життя відповідних управлінських рішень. Мається на увазі, що повинні бути в наявності достатні: фінансові ресурси як основа практичного впровадження управлінських рішень, які прямо детермінують ефективність застосування інших складових ресурсного потенціалу, в тому числі у контексті формування мотиваційного середовища діяльності державних службовців; управлінські ресурси як рушій ідейних впроваджень шляхів адаптації та напрямів удосконалення регулюючих впливів на сферу торгівлі лікарськими засобами; часові ресурси як вираження можливостей сприйняття й одержання очікуваних ефектів від нових підходів впровадження методів регуляторного впливу на сферу торгівлі лікарськими засобами.

Загалом у світі набула поширення практика змішаного ціноутворення на лікарські засоби: не існує країн з повністю вільними чи повністю регульованими цінами. Більшою чи меншою мірою ціни на ліки регулюються практично всіма державами. У таких країнах, як США, Німеччина, Великобританія, Швеція, Данія провідну роль

займає вільне ціноутворення. У Франції, Китаї, Японії, Іспанії, Бельгії, та Індії існує більш жорстке державне регламентування та контроль за цінами [4].

У країнах з переважно вільним ціноутворенням, деякі сегменти ринку чи аспекти торгівлі регулюються державою. Наприклад, у Німеччині регулювання відбувається в основному в сфері оптово-роздрібної торгівлі, у Великобританії — регламентується рівень доходів компаній-виробників, у США регулювання здійснюється стосовно державних соціальних програм Medicare, FSSP (Federal Supply Schedule of Prices) та Medicaid [7], які забезпечують пільги у сфері медицини для малозабезпечених верств американського суспільства, безробітних, пенсіонерів, інвалідів, тобто для тих, хто найбільше потребує допомоги. У Канаді держава регулює ціни на запатентовані препарати та на рецептурний чітко визначений перелік лікарських засобів.

У країнах з провідною роллю регуляторної політики в сфері торгівлі лікарськими засобами, вільне ціноутворення існує на препарати, які не підпадають під державні соціальні програми та не передбачають особливих пільг чи відшкодування.

У всіх країнах регулюються ціни на лікарські засоби, вартість яких підлягає компенсації за рахунок бюджетних коштів чи/або з фондів медичного страхування. В той же час, ціни на лікарські засоби, які не підлягають відшкодуванню через систему соціального страхування, не регламентуються державою.

Крім зазначеного, виділяють так звані позитивні та негативні списки лікарських засобів. Препарати, які входять до позитивних списків, підлягають пільговому чи безкоштовному відпуску за рахунок компенсації, а ті, що належать до негативних списків, продаються за ринковою ціною. Найбільш поширеною є практика позитивних списків (наприклад, у Франції, Бельгії, Швеції, Італії, Данії та ін.). Лікарські засоби, включені до позитивних списків, повинні відповідати міжнародним стандартам ефективності та безпеки та бути призначеними для лікування найпоширеніших хвороб. Наприклад, у Франції ліки, за якими отримується компенсація, мають бути включені у позитивний список, що складається з близько 4500 найменувань лікарських засобів (близько 90% ринку французької фармації). Для того, щоб входити до позитивного списку, ліки мають отримати рекомендації Комісії з прозорості та Економічного комітету медичних продуктів — CEPS. Комісія з прозорості здійснює фармацевтичну оцінку препаратів та надає рекомендації щодо того, які ліки повинні бути включені до позитивного переліку та за якими препаратами має надаватися компенсація [3].

Загалом можна виділити прямі та непрямі методи регулювання цін на ліки. До прямих методів належать: законодавче регламентування ціни, нормативи, накази, розпорядження, квоти, ліцензії, тендери, державні замовлення, ліміти. Непрямі методи передбачають застосування інструментів фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших політик з метою створення певного економічного середовища, яке змушує діяти економічних суб'єктів у потрібному державі напрямку.

Інструментами прямого регулювання цін на лікарські засоби є тимчасове "заморожування" цін, застосування граничних цін чи граничних коефіцієнтів їх підвищення, граничних рівнів торговельних надбавок, граничних нормативів, або запровадження обов'язкового декларування зміни цін. Введення граничних нормативів рентабельності, дотування виробників соціально важливих лікарських засобів чи вітчизняних виробників, надання цільових компенсацій споживачам, пільгове оподаткування, диференціювання рівня ставок товарних податків, зміна ставок ввізного мита на імпортовану сировину, підвищення ставок непрямих податків — інструменти непрямой політики регулювання цін на лікарські засоби.

Серед методів цінового регулювання найпопулярнішими є реєстрація цін (Японія, Франція, Іспанія, Швеція, Бельгія, Індія) та еталонне ціноутворення (Німеччина, Данія, Норвегія, Нідерланди). Вони належать до прямих методів.

Реєстрація цін — встановлення максимальної ціни на препарат на певний термін, коли ціна встановлюється на рівні закупівельних, роздрібних чи на рівні цін виробників з урахуванням порівняння цін на аналогічні вітчизняні чи імпортні лікарські засоби. Наприклад, у Китаї при встановленні цін на імпортні ліки для порівняння використовують вітчизняні аналоги чи ціни тих країн, які знаходяться приблизно на такому ж рівні економічного розвитку. У деяких країнах при реєстрації цін враховується обсяг продажів, структура витрат та прибутки (Бельгія, Індія, Швеція, Китай) [4].

Еталонне ціноутворення — встановлення ціни, яка визначає верхню межу компенсації вартості препарату системою медичного страхування. Якщо застрахована ціна перевищує еталонну, то різницю доплачує пацієнт. Таке ціноутворення вигідне як споживачам (дозволяє мінімізувати витрати на ліки), так і виробникам (забезпечує достатній рівень попиту на продукцію). При визначенні еталонних цін враховують, як і при реєстрації цін, вартість аналогів на внутрішньому та зовнішньому фармацевтичному ринку. Так, у Швеції, ціна встановлюється на рівні ціни найдешевшого дженерика плюс 10% і переглядається 4 рази на рік [7].

Ще одним поширеним методом регулювання ціноутворення на лікарські засоби є встановлення граничних торговельних надбавок. У країнах Західної Європи граничні торговельні надбавки (оптові та роздрібні) встановлюються на рівні не більше 8% та 25% відповідно. У Східній та Центральній Європі рівень надбавок трохи вищий. Наприклад, у Чехії гранична надбавка оптової торгівлі складає 9—12%, роздрібною 24—26%. У Болгарії розмір граничної оптової надбавки дорівнює 18%, а роздрібною — 28% від оптової ціни [1].

У країнах Центральної та Східної Європи існують свої особливості регулювання цін на лікарські засоби. Загалом застосовується змішана система ціноутворення, однак у Чехії, Словаччині та Словенії державне регулювання є більш жорстким, ніж у решті країн.

## ВИСНОВКИ

У цілому, державне регулювання цін у країнах Центральної та Східної Європи ґрунтується, як правило, на застосуванні системи реєстрації цін, якій зазвичай підлягають максимальні ціни виробників і ціни на препарати зарубіжного виробництва. Застосовується також перереєстрація цін, що дозволяє враховувати рівень інфляції та коливання валютного курсу. У більшості країн регулювання цін шляхом їх реєстрації поширюється лише на лікарські засоби, вартість яких підлягає відшкодуванню, з метою обмеження витрат на лікування. До препаратів, які не охоплені системою відшкодування за рахунок страхових або бюджетних організацій, застосовується вільне ціноутворення. Варто зазначити, що процес реєстрації максимальних цін на препарати, вартість яких підлягає відшкодуванню, в більшості випадків здійснюється в поєднанні з еталонним ціноутворенням. Також поширеною є практика протекціонізму на ринках фармацевтичної продукції цих країн, спрямована на зниження витрат на лікарські засоби та на підтримку вітчизняного виробництва.

## Література:

1. European experiences with prescription drug pricing. France, Norway and the United Kingdom [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://assets.aarp.org/www.aarp.org/cs/gap/ldrstudy\\_prescdugs.pdf](http://assets.aarp.org/www.aarp.org/cs/gap/ldrstudy_prescdugs.pdf)
2. Пашков В.М. Реєстрація цін на фармпродукцію: порядок її відпуску [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/138981>

3. Півень О., Снегірьов Ф. Мировой опыт ценообразования на лекарственные средства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/13798>

4. Півень О., Нестеренко Л., Журавель В. Центральна та Східна Європа: основні принципи ціноутворення на готові лікарські засоби [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/13814>

5. Погрібняк М. Запровадження регуляторної політики в Україні та державах Європейського Союзу / М.А. Погрібняк // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президенті України / За заг. ред. В.С. Загорського, А.В. Ліпенцева. — Львів: ЛІДУ НАДУ, 2007. — Вип. 12.

6. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс]: закон України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

7. Регуляторна реформа в Україні: напередодні нового етапу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://icps.com.ua/pub/files/32/34/ps\\_ukr\\_199906\\_06.pdf](http://icps.com.ua/pub/files/32/34/ps_ukr_199906_06.pdf)

8. Сайт газети "Аптека" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua>

9. Сайт Міністерства Охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua>

10. Шульга А. Засоби підвищення ефективності регуляторної політики у країнах ЄС [Текст] / А.В. Шульга // Збірник наукових праць Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія "Управління", 2014. — Вип. 2. — С. 285—299.

## References:

1. AARP (2006), "European experiences with prescription drug pricing. France, Norway and the United Kingdom", available at: [http://assets.aarp.org/www.aarp.org/cs/gap/ldrstudy\\_prescdugs.pdf](http://assets.aarp.org/www.aarp.org/cs/gap/ldrstudy_prescdugs.pdf) (Accessed 25 Oct 2017).
2. Pashkov, V.M. (2012), "Registration of prices for pharmaceutical products: the order of its release", available at: <http://www.apteka.ua/article/138981> (Accessed 25 Oct 2017).
3. Piven', O. and Sniehyr'ov, F. (2003), "World experience pricing for medicines means", available at: <http://www.apteka.ua/article/13798> (Accessed 25 Oct 2017).
4. Piven', O. Nesterenko, L. and Zhuravel', V. (2003), "Central and Eastern Europe: Basic pricing principles for finished pharmaceutical", available at: <http://www.apteka.ua/article/13814> (Accessed 25 Oct 2017).
5. Pohribniak, M. (2007), "The introduction of regulatory policy in Ukraine and the European Union states", *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnia: zb. nauk. pr. L'viv's'koho rehional'noho instytutu derzhavnoho upravlinnia Natsional'noi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, vol. 12.
6. Verkhovna Rada of Ukraine (), *The Law of Ukraine On the Principles of Regulatory Policy in Economic Activity*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15> (Accessed 25 Oct 2017).
7. International Centre for Policy Studies (1999), "Regulatory reform in Ukraine: on the eve of a new phase", available at: [http://icps.com.ua/pub/files/32/34/ps\\_ukr\\_199906\\_06.pdf](http://icps.com.ua/pub/files/32/34/ps_ukr_199906_06.pdf) (Accessed 25 Oct 2017).
8. Аптека (2017), available at: <http://www.apteka.ua> (Accessed 25 Oct 2017).
9. Ministry of Healthcare of Ukraine (2017), available at: <http://www.moz.gov.ua> (Accessed 25 Oct 2017).
10. Shul'ha, A. (2014), "Tools for improving the efficiency of regulatory policy in EU countries", *Zbirnyk naukovykh prats' Naukovyj visnyk Akademii munitsypal'noho upravlinnia: Seriya "Upravlinnia"*, vol. 2, pp. 285—299.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2017 р.