

ISSN 2409-9260

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

# НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 4 (224)

Одеса – 2015

**Науковий вісник Одеського національного економічного університету.** – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 4 (224). – 216 с. – Мови: укр., рос., англ.

**Редакційна колегія**

*Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.*

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

Технічний секретар – Богодьорова Анастасія Андріївна

I. Економічні науки: Зверяков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Осипов В.І. – д.е.н., професор, Максимова В.Ф. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарєв А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор, Попков В.В. – д.філософ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стьопін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник наукових праць «Науковий вісник» зареєстрований президією ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1 як наукове видання з економічних наук, від 23 лютого 2011 р. №1-05/2 як наукове видання з політичних наук.

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=51349](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349)

**Індексування і реферування:** реферативна база даних «Україніка наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І.

© Одеський національний економічний університет

## ЗМІСТ

### *ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ*

#### ***Борісова Олена***

Підходи до визначення поняття «фінансовий результат».....8

#### ***Британська Наталія***

Економічне моделювання ефективності цукробурякового виробництва.....12

#### ***Гейер Елеонора, Штик Юлія***

Винагороди працівникам як об'єкт бухгалтерського обліку: термінологічний аспект та класифікація.....18

#### ***Головко Наталія***

Особливості управління фінансовою стійкістю комерційних банків.....16

#### ***Гончаренко Олена***

Основні етапи формування фінансової стратегії підприємства....21

#### ***Грінченко Раїса***

Світовий досвід регулювання впливу циклічних коливань на розвиток економіки.....25

#### ***Гуцул Максим***

Особливості фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах циклічних економічних коливань.....32

#### ***Зінченко Марина***

Фінансовий контроль за управлінням місцевими бюджетами....45

#### ***Кистенюк Галина***

Управління активами комерційного банку в Україні: методи та проблемні аспекти.....53

#### ***Корж Наталія***

Динамічна компромісна теорія: доцільність та можливість використання у формуванні структури корпоративного капіталу.....72

<b><i>Костюченко Наталія</i></b>	
Еволюція створення монетарних союзів, як прояв глобалізації міжнародних економічних відносин.....	<b>85</b>
<b><i>Любчик Олексій.</i></b>	
Деякі аспекти реформування податкової системи України.....	<b>94</b>
<b><i>Майстренко Юлія</i></b>	
Вплив світової економічної кризи на процеси трансформації в країнах Західних Балкан.....	<b>102</b>
<b><i>Мізгерова Анастасія</i></b>	
Розвиток молочного скотарства в Україні.....	<b>113</b>
<b><i>Мокряк Костянтин</i></b>	
Теоретичні аспекти антикризового фінансового управління в системі фінансового менеджменту підприємства.....	<b>118</b>
<b><i>Хусайнов Руслан</i></b>	
Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України.....	<b>123</b>
<b><i>Шатненко Катерина</i></b>	
Теоретичні підходи до дослідження циклічного розвитку промислового капіталу.....	<b>152</b>

## ***ІСТОРИЧНІ НАУКИ***

<b><i>Волканов Сергей</i></b>	
Положение коллегии афинских стратегов до 501 г. до н.э.....	<b>203</b>

## ***ПОВІДОМЛЕННЯ***

<b><i>Фролова Юлія</i></b>	
Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності промислової продукції.....	<b>213</b>

<b><i>НАШІ АВТОРИ</i></b> .....	<b>117</b>
---------------------------------	------------

УДК 338.24

*Борісова Олена*

### **ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ»**

У статті проаналізовано підходи до визначення сутності поняття «фінансові результати» з урахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки. Обґрунтовано важливість дослідження сутності фінансових результатів діяльності та їх формування. Досліджено поняття та сутність фінансового результату підприємства і розглянуто його складові. Проаналізовано взаємозв'язок таких понять, як «ефект», «результат», «прибуток», «дохід», що є одними з основних категорій, які характеризують фінансово-економічні результати підприємства. Проведено порівняльний аналіз трактувань поняття «фінансовий результат» різних вітчизняних вчених. Розкрито сутність понять «прибуток» і «збиток» у нормативних джерелах. Подано критичний огляд існуючих у фаховій літературі підходів до визначення зазначених понять, що дає можливість уточнити їх суть.

**Ключові слова:** сутність, фінансові результати, прибуток, збиток, дохід, витрати, ефект.

*Борисова Елена*

### **ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ»**

В статье проанализированы подходы к определению сущности понятия «финансовые результаты» с учетом современных тенденций развития экономики. Обоснована важность исследования сущности финансовых результатов деятельности и их

формирования. Проанализированы понятие и сущность финансового результата предприятия и рассматриваются его составляющие. Проанализирована взаимосвязь таких понятий, как «эффект», «результат», «прибыль», «доход», которые являются одними из основных категорий, характеризующих финансово-экономические результаты предприятия. Проведен сравнительный анализ трактовок понятия «финансовый результат» различных отечественных ученых. Раскрыта сущность понятий «прибыль» и «убыток» в нормативных источниках. Представлен критический обзор существующих в профессиональной литературе подходов к определению указанных понятий, что дает возможность уточнить их суть.

**Ключевые слова:** сущность, финансовые результаты, прибыль, убыток, доход, издержки, эффект.

*Borisova Olena*

## **APPROACHES TO THE DEFINITION OF «THE FINANCIAL RESULT»**

This paper examines approaches to defining the essence of the concept of "income" with the current trends of the economy. In the article was proved the importance of studying the essence of financial results and their formation. The article deals with the concept and nature of the financial results of the company and its components are considered. Analyzed the relationship of concepts such as "effect", "result", "profit", "income", which is one of the major categories that characterize the financial and economic results of the enterprise. A comparative analysis of interpretations of the concept "financial performance" of various local scientists. The essence of the concepts of "profit" and "loss" in the normative sources. Presents a critical review of existing literature in professional approaches to the definition of these concepts, which gives an opportunity to clarify their nature.

**Keywords:** substance, profit, loss, income, costs, revenue, effect.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку України реалізація принципів самоокупності та

самофінансування набуває все більшого значення . А формування достатнього розміру фінансових результатів є ключовим фактором їх реалізації, які є невід'ємними складовими циклічного виробництва. Питання визначення фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання на сьогоднішній день є досить актуальним. По- перше, серед науковців немає єдиної думки щодо їх трактування. Це призводить до дискусії серед вчених з ціллю переконання в своїй правоті, що, на мою думку, спричинене різною ступінню дослідження та вибраною методикою аналізу. По-друге, саме фінансові результати суб'єкта господарювання найповніше характеризують його діяльність у ринковому середовищі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання фінансових результатів є одним із ключових питань при здійсненні господарської діяльності в сучасних умовах економічного розвитку України. Проблеми, пов'язані з визначенням сутності поняття фінансового результату, його формуванням та розподілом, розглядаються в навчальній, періодичній та науковій літературі. Зокрема, дослідженню підходів щодо сутності поняття «фінансовий результат» присвячені праці Бутинця Ф.Ф. [3], Вороніної О.О.[4], Загороднього А.Г.[5], Лугового В.А.[6], Кондракова Н.П. [7], Мочерного С.В. [8], Пипко В.А. [9], Пушкар М.С. [10], Соколова Я.В.[11] тощо.

**Метою статті** є дослідження і узагальнення різноманітних підходів до визначення поняття «фінансовий результат» для покращення розуміння цієї бухгалтерської категорії. Актуальність і доцільність обраної теми дослідження підтверджується ще й тим, що на сьогодні не існує єдиної методики формування фінансових результатів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загальновідомо, що основним економічним чинником, який визначає прибутковість підприємства, є фінансовий результат. При цьому фінансовий результат виступає тим комплексним показником, який узагальнює всі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність.

Однією з головних проблем сучасного бухгалтерського обліку стає трактування та визначення фінансового результату діяльності підприємства, зокрема таких понять, як прибуток і збиток. Фінансовим результатом підприємства може бути прибуток або збиток. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку

підприємства, вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування.

Значення прибутку спрямоване на зростання діяльності підприємства. Тобто прибуток як економічна категорія відображає дохід, який створений у процесі матеріального виробництва в ході діяльності. Чим вищий рівень прибутку, тим меншою є потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел і тим вищим є рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється.

Економічний інтерес підприємства знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний передусім з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить насамперед розмір фондів виплати дивідендів, а отже та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно приростом капіталу підприємства.

Вивчаючи нормативно-правову базу України, можна зазначити, що в законодавстві не розглядається сутність саме поняття «фінансові результати». Зокрема, в П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток». Саме це і спричиняє розмитість у визначенні сутності, ролі та значення фінансових результатів.

П(С)БО 3 визначає прибуток як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [4]. Окрім П(С)БО, ці поняття розкриваються також у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, а поняття прибутку зазначено ще й у Податковому Кодексі України (ПКУ). Згідно Податковому Кодексу, прибуток із джерелом походження з України та за її межами – визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду (визначених згідно зі статтями 135-137 ПКУ) на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду



(визначених згідно зі статтями 138-143 ПКУ), з урахуванням правил, встановлених статтею 152 ПКУ [1, с. 112]. Збиток є зворотною стороною прибутку.

Як зазначено у Великому Тлумачному словнику, збиток можна охарактеризувати як негативну різницю доходу і витрат, втрати в результаті певного роду діяльності [5, с. 368]. Український економіст, доктор економічних наук, професор, автор значної кількості статей в проекті «Економічна енциклопедія» С.В. Мочерний трактує поняття «збитки» як кошти, які безповоротно витрачені суб'єктами господарювання [8, с. 368]. Автор Тлумачного словника фінансово-бухгалтерських термінів і понять Є.Д. Чацкіс вважає, що збитки – це фінансовий результат діяльності підприємств і організацій, який є при перевищенні витрат над доходами [9, с. 259].

Визначення поняття «збиток» у літературі зустрічається не так часто. Це пов'язано з тим, що досліджувані категорії протилежні за змістом, однак разом із цим виражають зміст поняття «фінансовий результат». Оскільки бажаним результатом діяльності є прибуток, то йому приділяється більша увага. Збиток – це своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток також визначається як різниця доходів та витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат матиме від'ємне значення.

На сьогоднішній день проблема термінології досліджуваних понять розглядається великою кількістю вчених, а тому в науковій літературі можна зустріти дуже багато трактувань понять «прибуток» та «збиток». Звісно, кожен автор розглядає його зі своєї точки зору, яка може значною мірою відрізнитися від інших.

Діяльність будь-якого підприємства супроводжується отриманням певного результату. Підходи до визначення фінансового результату наведено нижче:

- фінансові результати як оцінка діяльності суб'єкта господарської діяльності, що передбачає виявлення прибутку як частини додаткової вартості, створеної і реалізованої, а також готової до розподілу;

- результат діяльності розглядається як ефект, що розраховується як різниця між величиною умовного економічного результату та витратами на його отримання;

- ефективність (результативність) діяльності визначається як співвідношення між результатом і ресурсами, тобто витратами підприємства для його досягнення [7].

Досить ґрунтовно дослідив результати підприємства Турило А.А. Відповідно до його теорії результати діяльності підприємства поділяються на дві ключові складові: ринковий результат та виробничий результат. Крім того, він розрізняє ринковий результат та ринковий економічний ефект, причому кожен з цих елементів має три стадії, остання з яких завершується утворенням кінцевого економічного ефекту. Науковець стверджує, що ринкові результати є синонімом економічних. Ринковий попит на виготовлену продукцію є основою для здійснення процесу «купівлі-продажу», що веде до перетворення «виробничого результату» в «ринковий результат», тобто «продукту» в «ринковий економічний ефект». При цьому, головною метою підприємства є отримання економічного ефекту у формі прибутку [3, с. 7].

Важливим для подальшого дослідження є поділ результату на ринковий (економічний) та виробничий. Причому складовою ринкового результату є чистий прибуток (фінансовий результат). Отже, економічний результат є більш ширше поняття і включає в себе фінансовий результат. Тому для забезпечення глибоко-обґрунтованої наукової роботи алгоритм аналізу фінансово-економічних результатів повинен передбачати, на нашу думку, першочергове дослідження економічних результатів діяльності підприємства та поступовий перехід до вивчення його фінансових результатів. Дослідження економічних результатів підприємства є важливим елементом аналізу ефективності його роботи, тому, як вважають Турило А.М. та Зінченко О.А., під час економічного оцінювання діяльності підприємства результатами є такі величини: прибуток, приріст власного капіталу та ринкової вартості підприємства [2, с. 38-39].

Сучасна міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному виокремлює три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства:

– *перший*, згідно якого різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників;

– *другий*, згідно якого фінансовий результат діяльності підприємства дорівнює різниці між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду;

– *третій*, згідно якого показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду.

Дослідивши різну наукову літературу, існуючі підходи до визначення поняття «фінансовий результат» можна згрупувати за трьома напрямками: фінансові результати, які трактуються як підсумки (результат діяльності підприємства), як прибуток (збиток) та як приріст (зменшення) капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи щодо визначення сутності поняття «фінансовий результат»

№ п/п	Автор	Сутність поняття «фінансовий результат»
як підсумки (результат) діяльності		
1.	Мочерний С.В.	грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
2.	Вороніна О.О.	якісна характеристика фінансово-господарської діяльності, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства
як прибуток (збиток)		
3.	Луговий В.А.	балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції

		(робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
4.	Пушкар М.С.	прибуток чи збиток, отримані від реалізації готової продукції (робіт, послуг) в результаті господарської діяльності
як приріст (зменшення)		
5.	Кондраков Н.П.	відображає зміну власного капіталу за визначений період в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
6.	Загородній А.Г.	приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді

Провівши аналіз наукових праць, ми можемо зробити висновок, що поняття «фінансовий результат», як видно з таблиці 1, науковці трактують по-різному, але у своє трактування вкладають однаковий зміст. Зокрема, Мочерний С.В. зазначає, що фінансовими результатами є економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, що виражається у вартісній (грошовій) формі. Вороніна О.О. поняття «фінансовий результат» розглядає зі сторони податкових розрахунків та управлінського обліку. В своїх працях Пушкар М.С. визначає фінансові результати, як прибуток від реалізації готової продукції, в той час, як Луговий В.А. до фінансових результатів включає ще й доходи від інших реалізацій та позареалізаційні доходи. А такі вчені, як Кондраков Н.П. та Загородній А.Г. «фінансовий результат суб'єкта господарювання» бачать, як приріст або зменшення капіталу в

процесі виробничо-господарської діяльності за звітний період, який виражається у формі загального прибутку або збитку.

Найбільшого поширення в міжнародній практиці набув другий підхід, відповідно до якого фінансовий результат трактується як різниця між доходами та витратами діяльності підприємства, із врахуванням коригувань на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва за звітний період. Дана тенденція є характерною і для української системи бухгалтерського обліку. Велика кількість досліджень як наших вітчизняних вчених, так і зарубіжних не дають єдиного підходу щодо тлумачення досліджуваного поняття у науковій літературі та нормативних джерелах. Це, у свою чергу, призводить до виникнення проблем у керівництва під час прийняття будь-яких рішень (управлінських, інвестиційних тощо). Значна кількість проблем стосовно цієї категорії ще не розв'язана і потребує негайного вирішення та розробки науково-обґрунтованих рекомендацій. [6, с. 25].

**Висновки.** Отже, узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку). Проаналізувавши погляди різних учених, було з'ясовано, що прибуток являє собою перевищення доходів підприємства над його витратами. У свою чергу, збиток – це протилежний прибутку показник, і порядок його формування є аналогічним формуванню позитивного результату діяльності.

Провівши дослідження концептуальних підходів до визначення економічних та фінансових результатів діяльності підприємства встановлено, що дані категорії є ключовими показниками, які найбільш повно характеризують ефективність роботи підприємства в ринковому середовищі та відображають у своїй динаміці, якісному та кількісному складі ступінь виконання організаційно-управлінських завдань щодо управління фінансово-економічними результатами та досягнення мети діяльності підприємства в цілому.

## *Література*

1. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112.
2. Турило А.М., Зінченко О.А. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 35 – 44.
3. Нусінов В.Я., Темченко А.Г., Кругла Н.М., Нусінова О.В. Оцінка економічних результатів діяльності гірничо-збагачувальних підприємств: Монографія. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. – 188 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>. – 25.04.2013. – Назва з екрана.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь; Перун, 2003. – 1440 с.
6. Вороніна, О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства [Текст] : автореферат : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / О.О. Вороніна; Харківський нац. економічний ун-т. – Харків, 2009. – 25 с
7. Козак В.Є., Христич Г.О. Економічні результати як елементи оцінки діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_2/007-011.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007-011.pdf)
8. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Ксенко, С. І. Юрій]; ред. С. В. Мочерний. – Л. : Світ, 2005. – Т. 2. – 563 с.

9. Чацкис Е. Д. Толковый словарь финансово-бухгалтерских терминов и понятий / Е. Д. Чацкис [сост.]. – Д. : Сталкер, 1996. – 320 с.

1. Podatkovyy kodeks Ukrayiny : vid 02.12.2010 r. # 2755-IV // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2011.

2. Turylo A.M., Zinchenko O.A. Finansovo-ekonomichni aspekty otsinky rezul'tativ i efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva / A.M. Turylo, O.A. Zinchenko // Finansy Ukrayiny. – 2008. – #8. – S. 35 – 44.

3. Nusinov V.Ya., Temchenko A.H., Kruhla N.M., Nusinova O.V. Otsinka ekonomichnykh rezul'tativ diyal'nosti hirnycho-zbahachuval'nykh pidpryyemstv: Monohrafiya. – Kryvyi Rih: Vydavnychyy dim, 2007. – 188 s.

4. Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 3 «Zvit pro finansovi rezul'taty», zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 31 bereznia 1999 r. # 87 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>. – 25.04.2013. – Nazva z ekrana.

5. Velykyy tлумachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy / ukl. i holov. red. V. T. Bu-sel. – K. : Irpin'; Perun, 2003. – 1440 s.

6. Voronina, O.O. Upravlinnya finansovym rezul'tatom promyslovoho pidpryyemstva [Tekst] : avtoreferat : spets. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy / O.O. Voronina; Kharkivs'kyy nats. ekonomichnyy un-t. – Kharkiv, 2009. – 25 s

7. Kozak V.Ye., Khrystych H.O. Ekonomichni rezul'taty yak elementy otsinky diyal'nosti pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_2/007-011.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007-011.pdf)

8. Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk : u 2 t. / [S. V. Mochernyy, Ya. S. Larina, O. A. Ksenko, S. I. Yuriy]; red. S. V. Mochernyy. – L. : Svit, 2005. – T. 2. – 563 s.

9. Chatskys E. D. Толковыи slovar' fynansovo-bukhhalterskykh termynov y ponyatyuy / E. D. Chatskys [sost.]. – D. : Stalker, 1996. – 320 s.

**Рецензент:** Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ

УДК 338.43.633/635

*Британська Наталія*

## **ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

Управління підвищенням ефективності виробництва вимагає виявлення не лише її рівня, але й резервів підвищення, що знаходяться під впливом відповідних факторів і умов виробництва. Проведений аналіз динаміки техніко-економічних показників і показників ефективності на досліджуваних підприємствах показує, що характер зміни часткових і узагальнюючого показників ефективності виробництва, як правило, різний. Під резервами підвищення економічної ефективності розуміємо сукупність потенційних можливостей виробництва, використання яких призводить до економії живої та уречевленої праці. Слід враховувати, що аналіз ефективності пов'язаний з вирішенням ряду складних завдань таких як: аналітичне моделювання узагальнюючого показника ефективності; уніфікація класифікації факторів ефективності, визначення ступеня реальності використання резервів ефективності, розробка методик аналізу ефективності виробництва в системах управління й планування її підвищення; обґрунтування впливу окремих факторів на зміну рівня ефективності тощо.

**Ключові слова:** ефективність виробництва, цукробурякове виробництво, динаміка техніко-економічних показників, потенційні можливості виробництва, економічне моделювання, узагальнений показник ефективності виробництва, методика аналізу ефективності виробництва.

*Британская Наталья*



## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ САХАРО-СВЕКЛОВОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Управление повышением эффективности производства требует выявления не только ее уровня, но и резервов повышения, находящихся под влиянием соответствующих факторов и условий производства. Проведенный анализ динамики технико-экономических показателей и показателей эффективности на исследуемых предприятиях показывает, что характер изменения частных и обобщающего показателей эффективности производства, как правило, разный. Под резервами повышения экономической эффективности понимаем совокупность потенциальных возможностей производства, использование которых приводит к экономии живого и овеществленного труда. Следует учитывать, что анализ эффективности связан с решением ряда сложных задач как: аналитическое моделирование обобщающего показателя эффективности; унификация классификации факторов эффективности, определение степени реальности использования резервов эффективности, разработка методик анализа эффективности производства в системах управления и планирования ее повышения; обоснование влияния отдельных факторов на изменение уровня эффективности и тому подобное.

**Ключевые слова:** эффективность производства, свеклосахарное производство, динамика технико-экономических показателей, потенциальные возможности производства, экономическое моделирование, обобщенный показатель эффективности производства, методика анализа эффективности производства.

*Britanska Natalia*

## ECONOMIC MODELING EFFICIENCY OF SUGAR BEET PRODUCTION

Office of enhancing production efficiency requires identifying not only the level but also increase reserves under the influence of the factors and production conditions. The analysis of the dynamics of

technical and economic parameters and performance at the enterprises shows that the nature of the change and partial summary measure of production efficiency is usually different. When reserves increase economic efficiency understand a set of potential options for the use of which results in savings materialized and living labor. Note that the analysis of efficiency associated with the solution of a number of challenges such as analytical modeling summary measure of efficiency; unification of classification performance factors, determining the degree of reality using reserves efficiency, development of techniques for analyzing the efficiency of production management systems and planning to improve it; study the effect of individual factors on variations in efficiency and so on.

**Keywords:** efficiency, sugar beet production, the dynamics of technical and economic parameters, potential production, economic modeling, generalized indicator of efficiency, methods of analysis efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Найважливішим принципом всіх варіантів системи показників ефективності виробництва є формування системи на базі достовірних показників, що відображають ефективність затрат або ресурсів окремих елементів виробництва, та узагальнюючого показника ефективності. При цьому, кількісний зв'язок часткових показників з узагальнюючим є обов'язковим. Цілковита відсутність або обмеження системи ознакою смислового взаємозв'язку показників позбавляє її якісної своєрідності та відмінності від набору показників. При цьому, не пропонується звести всю сукупність показників ефективності до одного універсального показника, яким би узагальнюючим він не був. Мова йде про систему часткових показників ефективності виробництва (ефективності затрат) і єдиного узагальнюючого показника на вершині системи. Виникає важлива методологічна проблема – знайти узагальнюючі показники взаємозв'язку результату і затрат на кожному рівні господарювання, обґрунтувати часткові й факторні показники цього зв'язку, кількісно пов'язати господарський механізм (через його характеристики) з ефективністю виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В цілому економістами запропоновано (самостійно і в системах) понад 150 варіантів узагальнюючого показника ефективності виробництва. Це і ресурсні, і витратні, і ресурсно-витратні показники

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Проведений нами аналіз запропонованих в економічній літературі показників [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 та ін.] показав невідповідність їх перерахованим вимогам, що, на нашу думку, пов'язане з неправильним методологічним підходом до вибору результату виробництва та затрат, пов'язаних з його отриманням. Природно, що все це відображається на достовірності узагальнюючого показника, визначеного шляхом зіставлення результатів із затратами. Пропонується розпочати з удосконалення на економічному й методологічному рівні узагальнюючого показника ефективності виробництва, який потім може бути розкладений на часткові. Такий шлях має безперечні переваги, але, на нашу думку, тут не існує достатньо обґрунтованих пропозицій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Господарський механізм ефективності використання ресурсів підприємства визначає поєднання всіх підсистем підприємства, що дає можливість вибору елементів виробництва. Так, як елементами виробничої системи можуть виступати по-перше, різні виробничі одиниці підприємства, які відповідають розподілу праці всередині підприємства, по-друге, робоча сила, засоби і предмети праці. Не зменшуючи важливості першої можливості вибору елементів системи, другий випадок, на наш погляд, цікавіший і важливіший з двох причин. По-перше, ці елементи властиві будь-якому рівню суспільного виробництва, тобто таке представлення системи є універсальним; по-друге, проблема ефективності виробництва пов'язана перш за все з оптимальним використанням перерахованих трьох елементів. Вочевидь, при діленні елементів системи на дрібніші елементи можна застосовувати послідовно перший, а потім другий підхід або навпаки. Наприклад, спочатку можна розглядати ділення підприємства на цехи, а потім розглядати робочу силу, засоби і предмети праці, що беруть участь у виробничому процесі кожного з цехів.

Найважливішими чинниками підвищення ефективності виробництва разом з якістю робочої сили, засобів і предметів праці є також кількісна структура елементів виробництва та якість їх

поєднання. З цією метою можна формалізувати затрати й результати виробництва, що визначають ефективність виробництва. Враховуючи, що виробничі ресурси представляють суму трьох складових частин: засобів праці, предметів праці й робочої сили, знаменник показника ефективності виробництва можна записати наступним чином:

$$R = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (1)$$

де  $x_1$  - обсяг робочої сили;  $x_2, x_3$  - обсяг засобів і предметів праці;  $a_1, a_2, a_3$  - деякі ненегативні коефіцієнти.

Вважаючи, що  $a_1 \geq 0$  і є довільним, можемо розглянути як часткові, так і узагальнюючі показники, де  $a_1$  може виконувати роль коефіцієнтів, які зводять ресурси до єдиної розмірності. Якщо  $a_1 = a_3 = 0$ , то ми оцінюємо фондівдачу. При  $a_2 = a_3 = 0$  - продуктивність праці. В чисельнику показника ефективності виробництва знаходиться результат виробництва, залежний від обсягу виробництва та від факторів ефективності, перерахованих вище. У загальному вигляді результат виробництва, в залежності від утворивших його факторів, виглядатиме наступним чином:

$$P = f(a_1, a_2, a_3, x_1, x_2, x_3, \beta_1, \beta_2, \beta_3), \quad (2)$$

де  $\beta_1, \beta_2, \beta_3$  - ступінь використання робочої сили, засобів і предметів праці;  $a_1, a_2, a_3$  - кількість елементів виробництва;  $x_1, x_2, x_3$  - обсяги ресурсів.

Оскільки  $a_1$  характеризує потенційні можливості одиниці і-го елемента, то повну потенційну можливість і-го елемента виробництва можна визначити за формулою:

$$Z_i^0 = a_1x_1, \quad i = \overline{1,3} \quad (3)$$

В процесі функціонування виробництва існують недоліки, які призводять до того, що застосовується лише частина можливостей використання і-го елемента. Тому:

$$Z_i < Z_i^0 \quad \beta_i = \frac{Z_i}{Z_i^0}, \quad i = \overline{1,3}, \quad (4)$$

де  $\beta_i$  - ступінь використання потенційних можливостей і-го елемента.

Для подальшого аналізу введемо ряд припущень відносно функції  $f$ , які відобразатимуть зміни в якості, кількості та ступені використання елементів виробництва з його результатами.

Для визначення якості поєднання елементів виробництва за показником ефективності виробництва необхідно знати максимальний рівень, якого може досягти цей показник при даній технології, організації виробництва та якості використовуваних ресурсів. Максимальна ефективність може бути досягнута за рахунок повного використання меншого обсягу ресурсів (на величину фактичного їх недовикористання). Виходячи з другого припущення, маємо:

$$E^{\max} = \frac{f(\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, x_1, x_2, x_3, \beta_1, \beta_2, \beta_3)}{\alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \alpha_3 x_3}, \quad (5)$$

Маючи максимально можливе значення ефективності виробництва  $E^{\max}$ , можна визначити якість поєднання елементів виробництва (напруженість функціонування виробництва) за даним показником ефективності:

$$H = \frac{E}{E^{\max}} = \frac{\alpha_1 \beta_1 x_1 + \alpha_2 \beta_2 x_2 + \alpha_3 \beta_3 x_3}{\alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \alpha_3 x_3}, \quad (6)$$

де  $H$  - напруженість функціонування виробництва при величині ефективності  $E$ . Цю величину можна виразити через ступінь використання лімітованого ресурсу:

$$H = cW, \quad (7)$$

де  $c = 1/\lambda_0$  - рівень використання лімітованого ресурсу;  $W$  - ступінь відповідності фактичної структури виробництва та структури виробництва, закладеної в технології відносно даного показника ефективності. Цей показник відображає рівень збалансованості ресурсів виробництва.

Використовуючи показники  $E^{\max}$  та  $H$  узагальнююча модель показника ефективності матиме вигляд:

$$E = E^{\max} cW, \quad (8)$$

З цієї моделі видно, що ефективність виробництва визначається максимально можливою при даній технології та якості ресурсів ефективності виробництва, яка залежить від ступеня використання лімітованого ресурсу та ступеня відповідності фактичної й технологічної структури елементів виробництва. В узагальнену модель не увійшли якісна визначеність елементів виробництва, а також їх кількісна структура. Тому виразимо  $E^{\max}$  через ці змінні. Використовуючи друге припущення, отримуємо:

$$f(\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, x_1, x_2, x_3, \beta_1, \beta_2, \beta_3) = \varphi(z_1, z_2, z_3), \quad (9)$$

де  $z_i = \alpha_i, x_i, \beta_i$ . Функція  $\varphi$  унаслідок першого припущення є однорідною першого ступеня. Виходячи з її однорідності, маємо:

$$E^{\max} = \frac{\varphi(z_1, z_2, z_3)}{\alpha_1 \beta_1 x_1 + \alpha_2 \beta_2 x_2 + \alpha_3 \beta_3 x_3} = \varphi(\alpha_1 k_1, \alpha_2 k_2, \alpha_3 k_3), \quad (10)$$

$$\text{де } k_i = \frac{x_i \beta_i}{\alpha_1 \beta_1 x_1 + \alpha_2 \beta_2 x_2 + \alpha_3 \beta_3 x_3}.$$

Цей коефіцієнт відображає співвідношення обсягів елементів виробництва, тобто характеризує кількісну структуру ресурсів, а точніше, їх частин, які використовуються в процесі виробництва. З урахуванням всього викладеного, модель показника ефективності можна представити в наступному вигляді:

$$E = \varphi(\alpha_1 k_1, \alpha_2 k_2, \alpha_3 k_3) cW \quad (11)$$

Вважаємо за доцільне також при порівняльному аналізі ефективності виробництва на підприємстві в якості узагальнюючого показника використовувати бальні оцінки, побудовані на основі певної кількості часткових показників ефективності за допомогою методів багатовимірного аналізу. Оскільки часткові показники, як правило різні та несумісні, то необхідною умовою побудови бальних оцінок є усунення відмінностей в розмірності показників. Це досягається нормуванням – значення часткових показників в абсолютному виразі  $y_{ij}$  замінюються нормованим відхиленням  $t_{ij}$  або відносними величинами  $p_{ij}$ :

$$t_{ij} = (y_{ij} - \bar{y}_i) / \delta_{yj} \quad (12)$$

$$\text{та } p_{ij} = y_{ij} / \bar{y}_i, \quad (13)$$

де  $\bar{y}_i$  та  $\delta_{yj}$  - відповідно середній за сукупністю рівень й середнє квадратичне відхилення часткового і-го показника ефективності. При цьому середня арифметична з нормованих, таким чином, величин розглядається як комплексна оцінка окремої одиниці сукупності за всім набором показників  $y_i$ . Така оцінка дозволяє ранжувати одиниці сукупності в багатовимірному ознаковому просторі, що є основною її аналітичною перевагою. Можна стверджувати, що її практична реалізація може розглядатися в плані використання методу групувань.

Здійснений нами аналіз динаміки техніко-економічних показників і показників ефективності на досліджуваних підприємствах показує, що характер зміни часткових і

узагальнюючого показників ефективності виробництва, як правило, різний. У разі, коли одні часткові показники ефективності виробництва підвищуються (наприклад, продуктивність праці), а інші знижуються (фондовіддача частіше за все знижується, витрати на 1 грн. товарної продукції відхиляються в обидві сторони), питання про доцільність впровадження будь-яких заходів і однозначна оцінка ефективності виробництва залишаються відкритими. У цьому виявляється основний недолік оцінки ефективності виробництва за допомогою системи часткових показників і підвищується роль пропонованого нами узагальнюючого показника ефективності (ресурсовіддачі), що відображає ефективність використання виробничих ресурсів підприємства в цілому.

Узагальнюючий показник ефективності виробництва на даних підприємствах (ресурсовіддача та рентабельність ресурсів) за період, що вивчається, мають значні коливання за роками. Необхідно відзначити, що говорити про об'єктивні причини зниження ефективності виробництва можна лише у виняткових випадках, коли здійснюється реконструкція підприємства і т.д. У всіх інших випадках зниження ефективності пов'язане з недосконалістю системи управління, яке спричиняє низький рівень використання виробничого потенціалу підприємства. У тих випадках, коли зниження обсягу виробництва спричиняє зниження фондовіддачі, можна говорити про зниження продуктивності праці. Це, у свою чергу, призводить до зниження прибутку, а отже, й рентабельності ресурсів і ресурсовіддачі. Фактори й резерви ефективності виробництва детальніше будуть розглянуті нами нижче.

Нами розроблені багатофакторні регресійні моделі ефективності виробництва підприємств. Моделі є лінійними, статичними та логарифмічними функціями від ряду змінних (факторів-аргументів). Вони побудовані на підставі статистичних даних роботи підприємств цукрової промисловості за ряд років з використанням комп'ютерної техніки. Для обох узагальнюючих показників ефективності виробництва (ресурсовіддачі та рентабельності ресурсів) побудовані регресійні моделі трьох видів: лінійні, квадратичні та логарифмічні. Аналіз моделей показав, що можуть успішно використовуватися прості лінійні моделі, що забезпечують достатній ступінь точності. Розглянемо таку модель

залежності ресурсовіддачі від ряду змінних, яка має наступний вигляд:

$$Y = 0,103411 + 0,009578 x_1 + 0,066786 x_2 + 0,053527 x_3 - 0,137726 x_4, \quad (14)$$

де  $Y$  - рівень ефективності виробництва (ресурсовіддача);  $x_1$  - продуктивність праці на підприємстві, тис. грн. /люд.;  $x_2$  - фондівіддача, грн.;  $x_3$  - віддача оборотних коштів, грн.;  $x_4$  - витрати на 1 гривню товарної продукції, грн. Аргументи  $x_1, x_2, x_3$  розраховані за обсягом чистої продукції. Регресійний аналіз, на підставі якого побудована дана модель наведений в додатку Ф. Модель побудована на підставі даних роботи ряду підприємств цукрової промисловості Вінницької області. Рівняння (3.41) містить найважливіші фактори (часткові показники ефективності), які здійснюють найбільший вплив на ресурсовіддачу. Зазначимо, що такий важливий показник як матеріаломісткість продукції не включений в рівняння, оскільки, він входить до більш загального – витрат на 1 гривню товарної продукції – і в значній мірі впливає на його рівень, а також впливає на рівень продуктивності праці й фондівіддачу.

Дане рівняння дозволяє оцінити ступінь впливу відповідного фактора на рівень результативної ознаки. Кожен з коефіцієнтів регресії даного рівняння показує, на скільки одиниць збільшується в середньому величина функції  $Y$  із зміною  $x_i$ , на одиницю при постійному значенні всіх інших факторів, включених в модель. Оскільки включені фактори мають різні одиниці виміру, то для порівняльної оцінки їх впливу на  $Y$  доцільно використовувати коефіцієнт еластичності  $y_i$ , визначений за формулою:

$$y_i = \alpha_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, \quad (15)$$

де  $\alpha_i$ , - коефіцієнт регресії, при  $i$ -му факторі;  $\bar{x}_i$  - середня величина  $i$ -го фактора;  $\bar{y}$  - середня величина результативної ознаки. Нижче в таблиці 9 наведені значення коефіцієнта еластичності, який показує на скільки відсотків змінюється  $y$ , із зміною  $x_i$  на один відсоток.

Аналіз запропонованої моделі з використанням коефіцієнтів еластичності показує, що найбільший вплив на ресурсовіддачу здійснюють витрати на 1 гривню товарної продукції, продуктивність праці на підприємстві й віддача оборотних коштів, визначена через оборотність оборотних коштів. Рівняння регресії



дозволяє знайти з певною мірою точності теоретичне значення результативної ознаки при будь-яких можливих поєднаннях рівнів факторів. Узявши за зразок рівень ефективності, досягнутий на кращих підприємствах, ми отримаємо відповідь про реальні можливості зростання ефективності виробництва на даному підприємстві.

Таблиця 1

Вплив факторів на рівень результативної ознаки

i	i=1	i=2	i=3	i=4
$x_i$	10,405820	0,148394	0,898556	0,839969
$\bar{y}$	0,112656	0,112656	0,112656	0,112656
$\alpha_i$	0,009578	0,056766	0,053527	-0,137726
$y_i$	0,884702	0,087973	0,426937	-1,026892

Внаслідок того, що пошук резервів підвищення ефективності має бути направленим, потрібна їх класифікація. Виходячи з накопиченого досвіду планування підвищення ефективності виробництва на передових підприємствах, нами пропонується багаточисельні резерви ефективності виробництва згрупувати таким чином:

- 1) підвищення технічного рівня виробництва;
- 2) вдосконалення організації виробництва, праці й управління;
- 3) підвищення якості кадрів, поліпшення умов їх праці.

При цьому, технічний рівень визначається технічною досконалістю використовуваних засобів праці, потенційною продуктивністю устаткування, ефективністю технологічних процесів. Якість структури та зв'язків виробничої системи як єдиного цілого, характеризує вимірник організаційного рівня. Основна мета оцінки організаційного рівня в системі управління ефективністю (так само як і технічного рівня) – визначити, наскільки рівень ефективності виробництва в даній виробничій системі при інших умовах – відрізнятиметься від рівня ефективності будь-якої іншої системи; наскільки витрати виробничих ресурсів відрізняються (за організаційними причинами) від суспільно необхідних. Якість трудових ресурсів характеризується їх кваліфікацією, освітою, стабільністю, досвідом, дисципліною, суспільною активністю і так далі, оцінка яких необхідна для визначення якості економічного потенціалу підприємства (разом з оцінкою технічного і організаційного рівня).

Надалі ж по мірі накопичення капітельних вкладень та створення високоефективної техніки й технологій слід значно більше уваги приділяти впровадженню новітніх досягнень НТП, що дозволяють кардинально підвищити продуктивність праці, якість продукції та заощадити матеріальні ресурси.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** З позиції вимог, які розглядалися до показників ефективності і принципів формування їх системи, доцільно зупинитися на пропозиціях щодо показників ефективності виробництва на рівні підприємства. При всій різноманітності цих пропозицій можна виділити три їх групи.

1. Пропонуються різні варіанти показника продуктивності праці та, насамперед, виробництва чистої продукції в середньому на одного працівника.

2. Пропонується доповнити показник продуктивності праці показником фондівіддачі.

3. Пропонується розпочати з удосконалення на економічному й методологічному рівні узагальнюючого показника ефективності виробництва, який потім може бути розкладений на часткові.

Вважаємо за доцільне також при порівняльному аналізі ефективності виробництва на підприємстві в якості узагальнюючого показника використовувати бальні оцінки, побудовані на основі певної кількості часткових показників ефективності за допомогою методів багатовимірного аналізу. Оскільки часткові показники, як правило різні та несумісні, то необхідною умовою побудови бальних оцінок є усунення відмінностей в розмірності показників.

Управління підвищенням ефективності виробництва вимагає виявлення не лише її рівня, але й резервів підвищення, що знаходяться під впливом відповідних факторів і умов виробництва. Під резервами підвищення економічної ефективності розуміємо сукупність потенційних можливостей виробництва, використання яких призводить до економії живої та уречевленої праці.

Виходячи з накопиченого досвіду планування підвищення ефективності виробництва на передових підприємствах, нами пропонується багаточисельні резерви ефективності виробництва згрупувати таким чином:

- 1) підвищення технічного рівня виробництва;
- 2) вдосконалення організації виробництва, праці й управління;

3) підвищення якості кадрів, поліпшення умов їх праці.

### *Література*

1. Скобелева И.П. Эффективность предприятия в конкурентной экономике: Монография. СПб.: ЛИВТ, 1992. – 132 с.
2. Трофимова Л.Н. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия // Аудитор. – 2003. - № 9. – С. 22-29.
3. Шадурская Г.И., Хрипач В.Я. Критерий и показатели эффективности производства предприятий. – Минск: Наука и техника, 1980. – 152 с.
4. Цукрове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку: Монографія / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська, В.І. Власов та ін.; За ред.. П.Т. Саблука, М.Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 390 с.
5. Голик М.П. Анализ влияния научно-технического прогресса на эффективность промышленного производства. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 160 с.
6. Ройзман И.И. Эффективность производственной деятельности промышленного предприятия. – Кишнев: Ютнинца, 1977. – 188 с.
7. Пендзей Я. Регіональні особливості розміщення та розвитку бурякоцукрового комплексу // Наукові записки ТДТУ ім. В. Гнатюка. Серія: Економіка. – 2005. - № 18. – С. 219-222.
8. Петухов Р.М., Волостных В.В. Управление повышением эффективности в отрасли. – М.: Экономика, 1979. – 240 с.

1. Skobeleva Y`P. Effekty`vnost` predpny`yaty`ya v konkurentnoj ekonomy`ke: Monografy`ya. SPb.: LY`VT, 1992. – 132 s.
2. Trofy`mova L.N. Ekonomy`chesky`e pokazately`, y`spol`zuetymye dlya ocenky` efekty`vnosty` deyatel`nosty` predpny`yaty`ya // Audy`tor. – 2003. - # 9. – S. 22-29.
3. Shadurskaya G.Y`., Xry`pach V.Ya. Kry`tery`j y` pokazately` efekty`vnosty` proy`zvodstva predpny`yaty`j. – My`nsk: Nauka y` texny`ka, 1980. – 152 s.
4. Czukrove vy`robny`cztvo Ukrayiny`: problemy` vidrozhennya, perspekty`vy` rozvy`tku: Monografiya / P.T. Sabluk, M.Yu. Kodens`ka, V.I. Vlasov ta in.; Za red.. P.T. Sabluka, M.Yu. Kodens`koyi. – K.: NNCz IAE, 2007. – 390 s.

5. Goly`k M.P. Analy`z vly`yany`ya nauchno-texny`cheskogo progressa na efekty`vnost` promyshlennogo proy`zvodstva. – M.: Fy`nansy y` staty`sty`ka, 1987. – 160 s.

6. Rojzman Y`.Y`. Effekty`vnost` proy`zvodstvennoj deyatel`nosty` promyshlennogo predpry`yaty`ya. – Ky`shenev: Yutny`ncza, 1977. – 188 s.

7. Pendzej Ya. Regional`ni osobly`vosti rozmishhennya ta rozvy`tku buryakoczukrovogo kompleksu // Naukovi zapy`sky` TDTU im. V. Gnatyuka. Seriya: Ekonomika. – 2005. - # 18. – S. 219-222.

8. Petuxov R.M., Volostных V.V. Upravleny`e povysheny`em efekty`vnosty` v otrasly`. – M.: Ekonomy`ka, 1979. – 240 s.

*Рецензент. Левицька І.В, д.е.н., професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*

15.04.2015

УДК 657:331

*Гейер Елеонора, Штик Юлія*

## **ВИНАГОРОДИ ПРАЦІВНИКАМ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

Мета статті полягає в проведенні аналізу змісту термінів «виплати» та «винагороди» працівникам, розробці пропозицій щодо застосування термінів у стандартах бухгалтерського обліку і удосконалення класифікації винагород працівникам. Досліджено визначення поняття «employee benefits» у міжнародних стандартах фінансової звітності, автентичність його перекладу та тлумачення термінів «виплати» і «винагороди», рекомендовано у нормативних документах використовувати словосполучення «винагороди працівникам». Запропоновано класифікацію винагород працівникам, розроблену на основі положень Закону України «Про оплату праці», Інструкцій зі статистики заробітної плати,

міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку та інших нормативних документів.

**Ключові слова:** стандарти бухгалтерського обліку, винагороди працівникам, виплати працівникам, тлумачення термінів, класифікація винагород працівникам.

*Гейер Елеонора, Штык Юлия*

## **ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И КЛАССИФИКАЦИЯ**

Цель статьи заключается в проведении анализа содержания терминов «выплаты» и «вознаграждения» работникам, разработке предложений по применению терминов в стандартах бухгалтерского учета и совершенствовании классификации вознаграждений работникам. Исследовано определение понятия «employee benefits» в международных стандартах финансовой отчетности, подлинность его перевода и толкования терминов «выплаты» и «вознаграждения», рекомендовано в нормативных документах использовать словосочетание «вознаграждения работникам». Предложена классификация вознаграждений работникам, разработанная на основе положений Закона Украины «Об оплате труда», Инструкции по статистике заработной платы, международных и национальных стандартов бухгалтерского учета и других нормативных документов.

**Ключевые слова:** стандарты бухгалтерского учета, вознаграждения работникам, выплаты работникам, толкование терминов, классификация вознаграждений работникам.

*Geyer Eleonora, Shtyk Yuliia*

## **EMPLOYEE BENEFITS AS OBJECT ACCOUNTING: TERMINOLOGICAL ASPECTS AND CLASSIFICATION**

The purpose of the article is to analyze the content of the terms «payments» and «benefits» employees, development of proposals on the use of terms in accounting standards and improve classification employee benefits. Investigated the definition of «employee benefits»

of international financial reporting standards, the authenticity of translation and interpretation of the terms «payments» and «benefits» in the regulations recommended to use the phrase «employee benefits». The classification of employee benefits were offered, developed on the basis of the Law of Ukraine "On wages," Guidelines on wage statistics, international and national accounting standards and other regulatory documents.

**Keywords:** accounting standards, employee benefits, employee payments, interpretation of terms, classification of employee benefits.

**Постановка проблеми.** Інтеграція України в європейський простір вимагає впровадження принципово нового організаційно-економічного механізму регулювання праці та винагороди за неї, що повинен ґрунтуватися на сучасних прогресивних міжнародних стандартах.

У світовому співтоваристві існує проблема узгодженості термінології щодо винагород працівникам між міжнародними стандартами та національними стандартами країн. Правильна інтерпретація дефініцій та їх узгодження набувають великого значення. Необхідність розробки єдиних термінологічних номінацій у стандартах фінансової обумовлена розвитком міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізацію фінансових ринків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему теоретично-методологічного забезпечення обліку винагород працівникам вивчали такі вчені, як Голов С., Жиглей І., Сковрунська Т., Тивончук С., Овсяк Н., Пархоменко В., Ткаченко Н., Грачова Р. та інші. Але питання тлумачення дефініцій і узагальнення видів винагород згідно стандартів бухгалтерського обліку залишаються невивченими і потребують проведення додаткових досліджень.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в проведенні аналізу змісту термінів «виплати» та «винагороди» працівникам, розробці пропозицій щодо застосування термінів у стандартах бухгалтерського обліку і удосконалення класифікації винагород працівникам.

**Виклад основного матеріалу.** Останнім часом Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) стали «світовою мовою для фінансової звітності». Станом на 9 грудня 2013 року 101 країна з

122 юрисдикцій, які були опитані Фондом МСФЗ, вимагає у використанні міжнародних стандартів фінансової звітності для вітчизняних компаній, а деякі країни вже давно широко використовують МСФЗ [1].

У міжнародній практиці порядок ведення бухгалтерського обліку винагород працівникам та розкриття інформації про такі винагороди у фінансовій звітності підприємства визначається IAS 19 «Employee benefits» (за офіційним перекладом МСБО 19 «Виплати працівникам») [2].

IAS 19 «Employee benefits» набрав чинності з 1 січня 1999 р. Цей стандарт замінив МСБО 19 «Витрати на пенсійне забезпечення», затверджений у 1993 р. [2].

МСБО 19 не розглядає звітності за програмами пенсійного забезпечення, а стосується лише обліку винагород працівникам. Згодом були внесені зміни до тексту МСБО 19 у зв'язку з прийняттям МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій», МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», МСФЗ 4 «Страхові контракти». На даний момент Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 поширюється на всі виплати працівникам, крім тих, до яких застосовується МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій» [3, с.482].

Наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 року було затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», який майже повністю повторює МСБО 19 [4].

Офіційний переклад IAS 19 «Employee benefits», який знаходиться на сайті Міністерства фінансів України, зазначений як «Виплати працівникам» [2]. Однак, звернувшись до українсько-англійських словників, можна дійти висновку, що дефініція «виплата» має дещо інший переклад (табл.1).

Таблиця 1

Переклад дефініції «виплата»

№	Джерело	Переклад дефініції «виплата»
1	Українсько-англійський словник. Автор: К. Андрусин, Я. Крет [5]	Виплата – payment, paying out, discharging one's debt (duty), payment, payday.

2	Українсько-англійський словник «Словненья» [6]	Виплата – valuation, reserve, valuation, account, tolerance, sinking, redemption, payoff, payment, salvation, redemption, remuneration, pay, earnings, pay-off.
3	Новий англо-український та українсько-англійський словник [7, с.213]	Виплата - payment; виплачувати – pay, pay off, pay in full.
4	Українсько-англійський словник: близько 200 000 слів /за ред. проф. Гороть Є.І. [8, с.332]	Виплата - payment, liquidation, settlement, reckoning, payoff, payment, wages, forfeit.
5	Ukrainian-English online dictionary /Українсько-англійський словник [9]	Виплата - amortisation, disbursement, pay-off, payoff, allowance, payment.
6	FREELANG Ukrainian-English and English-Ukrainian online dictionary [10]	Виплата - allowance, amortisation, disbursement, payment, payoff, redemption.

За результатами перекладу поняття «виплата» видно, що воно перекладається інакше ніж «benefit».

Дослівно «employee» перекладається, як «працівник», «співробітник», а «benefit» - як «вигоди», «пільги», «переваги» [8].

В Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 19 «Employee benefits» винагороди - це всі форми компенсації, що надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівникам [2].

Вважаємо за доцільне використовувати до даного тлумачення поняття термін «винагороди працівникам». Обґрунтуємо дану



пропозицію за допомогою визначень термінів у тлумачних словниках (табл.2).

Таблиця 2

Тлумачення термінів «виплата» і «винагорода» у тлумачних словниках

№	Джерело	Тлумачення поняття «виплата»	Тлумачення поняття «винагорода»
1	Словник української мови: в 11 томах / гол. ред. кол. І.К. Білодід [12]	Виплата – дія за значенням виплачувати і виплатити. Виплачувати – видавати плату за щонебудь, повертати, сплачувати борг частинами або повністю.	Винагорода – це те, що є платою за працю, нагородою за які-небудь заслуги ; те, що дається або робиться замість чогонебудь втраченого або заподіяного.
2	Великий тлумачний словник української мови / Упоряд. Т.В. Ковальова. [13, с.286]	Виплата – дія за значенням виплачувати і виплатити. Виплачувати – видавати плату за щонебудь, повертати, сплачувати борг частинами або повністю.	Винагорода – це те, що є платою за працю, нагородою за які-небудь заслуги ; те, що дається або робиться замість чогонебудь втраченого або заподіяного.

3	<p>Великий тлумачний словник. Сучасна українська мова від А до Я / Упоряд. Загнітко А.П. [14, с.345]</p>	<p>Виплата – дія за значенням виплачувати і виплатити. Виплачувати – видавати плату за щонебудь, повертати, сплачувати борг частинами або повністю.</p>	<p>Винагорода – це те, що є платою за працю, нагородою за які-небудь заслуги ; те, що дається або робиться замість чогонебудь втраченого або заподіяного.</p>
4	<p>Словарь синонимов [15]</p>	<p>Виплата - видача грошей за роботу, розрахунок (також щодо боргових зобов'язань, оплати рахунків тощо).</p>	<p>Винагорода – плата, платня, віддяка; нагорода (для відзначення заслуг, чеснот, тощо); премія (перев. грошова).</p>
5	<p>Словник української мови Інституту мовознавства ім. О. О. Потебні [16]</p>	<p>Виплата – дія за значенням виплачувати і виплатити. Виплачувати – видавати плату за щонебудь, повертати, сплачувати борг частинами</p>	<p>Винагорода – це те, що є платою за працю, нагородою за які-небудь заслуги ; те, що дається або робиться замість чогонебудь втраченого або заподіяного.</p>

		або повністю.	
6	Новий тлумачний словник українсько ї мови. 42000 слів: У 4-х томах / Уклад. В. Яременко, О. Сліпушко [17, с.159]	Виплата – дія за значенням виплачувати і виплатити. Виплачувати – видавати плату за що-небудь, повертати, сплачувати борг частинами або повністю.	Винагорода – це те, що є платою за працю, нагородою за які-небудь заслуги ; те, що дається або робиться замість чого-небудь втраченого або заподіяного.
7	Оксфордський тлумачний словник [18]	The action or process of <u>paying</u> someone or something or of being <u>paid</u> . Переклад: виплата – це дія або процес виплати кому-небудь.	A thing given in <u>recognition</u> of service, <u>effort</u> , or <u>achievement</u> . Переклад: винагорода – це те, що надане як визнання досягнень, зусиль, праці.

Тлумачний словник надає лексико-фразеологічний склад мови з поясненням значення, граматичних та стилістичних особливостей уживання реєстрових одиниць. До тлумачних словників іноді вносять також такі менш обов'язкові лексикографічні параметри, як вимова, правопис словоформ, етимологія, перша писемна або словникова фіксація, наведення синонімів та антонімів, іншомовних відповідників тощо. Тлумачні словники найповніше

реалізують дві основні функції лексикографії: опис і нормалізацію словникового складу мови [11].

Майже у всіх тлумачних словниках «винагорода – це те, що є платою за працю, нагородою за які-небудь заслуги», а «виплата – це плата за що-небудь». Тому, вважаємо за доцільне, використовувати термін «винагороди працівникам» у назвах стандартів та в їх наповненні.

Пропонуємо здійснити переклад назви Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 19 як «Винагороди працівникам», а Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 також змінити на «Винагороди працівникам».

Жиглей І.В. у своєму дослідженні вживала термін «винагороди працівникам» стосовно МСБО 19: «Облік та відображення в звітності виплат працівникам на міжнародному рівні регулюється МСФЗ (IAS) 19 “Винагороди працівникам”, затвердженим в 1983 р. з відповідними змінами та доповненнями, дія якого поширюється на всі види винагород та фінансових компенсацій, що виплачуються працедавцем своєму співробітнику в обмін на послуги, що надаються» [19].

Враховуючи запропоновані зміни, відмітимо, що МСБО 19 винагороди працівникам включають:

- a) short-term employee benefits — поточні винагороди;
- b) post-employment benefits — винагороди після закінчення трудової діяльності;
- c) other long-term employee benefits — інші довгострокові винагороди;
- d) terminations benefits — вихідна допомога [2].

В П(С)БО 26 винагороди працівникам класифікуються таким чином:

- поточні винагороди працівникам;
- винагороди при звільненні;
- винагороди по закінченні трудової діяльності;
- винагороди інструментами власного капіталу підприємства;
- інші довгострокові винагороди [4].

У ранніх редакціях IAS 19 «Employee benefits» містив ще один пункт: компенсаційні винагороди інструментами власного капіталу. Але, оскільки такі виплати тепер регулюються окремим стандартом – IFRS 2 «Share-based payment», то у чинній редакції IAS 19 згадки

про них вилучено. У національному стандарті (П(С)БО 26, аналогічному до IAS 19, такий вид виплат все ще є.

Можна погодитися з пропозицією Грачової Р.: у зв'язку з прийняттям в Україні П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій», який є повним прототипом IFRS 2 «Share-based payment», доцільно внести поправки в П(С)БО 26 «Винагороди працівникам» щодо його дії на виплати на основі часток у капіталі [20].

Аналізуючи види винагород, що згадуються як у МСБО 19, так і в П(С)БО 26, можна переконатися, що до цієї категорії маємо також відносити будь-які виплати персоналу, які зазначено у Законі України «Про оплату праці» та в Інструкції зі статистики заробітної плати і [2, 4, 21, 22].

На підставі аналізу нормативно-законодавчих актів України та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, враховуючи всі зазначені вище пропозиції, пропонуємо наступну класифікацію винагород працівникам (рис.1).

В запропонованій класифікації винагород працівникам рекомендується до поточних винагород включити звичні види заробітної плати із Закону України «Про оплату праці» і Інструкції зі статистики заробітної плати, але ті, які підприємство планує здійснити в найближчі 12 місяців. У IAS 19 «Employee Benefits» у переліку короткострокових винагород додатково зазначені внески на соціальне забезпечення (social security contributions), що сплачується за рахунок заробітку працівників, винагороди, пов'язані з участю працівників у прибутках підприємства та різні винагороди у негрошовій формі (медичне обслуговування, надання житла, автомобілів та безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг). Такий підхід обумовлений тим, що за міжнародною практикою заробітна плата обліковується за методом «нетто», тобто утримання за дебетом заробітної плати не нараховують, а проводять за дебетом спеціального відведеного витратного рахунка.

Також, до інших довгострокових винагород додані такі види, які б своїм формулюванням відповідали і міжнародним стандартам, і вітчизняним нормативно-правовим актам: заохочувальні та компенсаційні винагороди більше ніж 12 місяців, соціальні виплати більше ніж 12 місяців.

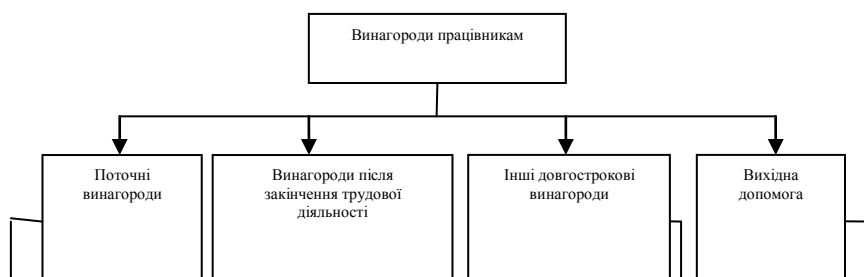


Рис. 1. Класифікація винагород працівникам (запропоновано авторами)

Овсюк Н.В. у своєму дослідженні проводила порівняльний аналіз П(С)БО 26 “Виплати працівникам” та МСБО 19 “Виплати працівникам”, використовуючи такі критерії, як мета, сфера застосування, кількість підпунктів, склад виплат працівникам. Нею були визначені такі відмінності:

1. МСБО 19 не дає повного розкриття інформації про виплати працівникам у примітках до фінансової звітності.

2. У П(С)БО 26 інформація представлена в більш стислому вигляді.

3. У П(С)БО 26 виділені зобов'язання по виплатам інструментами власного капіталу, які визначаються відповідно до П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [23].

Сковрунська Т.В. і Тивончук С.В. відмічають: «Цілком очевидно, що норми ПСБО 26 розроблені на основі МСБО 19. МСБО 19 на відміну від національного П(С)БО 26 значно ширше розглядає аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам, включаючи, окрім заробітної плати та премій, компенсації за відсутність працівників, виплати пов'язані з участю працівників у прибутку підприємства та негрошові пільги у формі надання житла, автомобілів, безплатних товарів, медичного обслуговування» [24].

**Висновки.** Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» базується на Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 19 «Винагороди працівникам», і майже повністю його повторює. Недоліком П(С)БО 26 «Виплати працівникам» є те, що цей нормативний акт не має практичного застосування, тому що він дає лише трактування використовуваних термінів, наводить перелік видів виплат, які можуть здійснюватись працівнику, та дає рекомендації щодо питань обліку та відображення у звітності даних розрахунків.

На підставі дослідження було надані наступні рекомендації:

1. Посилаючись на визначення поняття «employee benefits», а також тлумачення термінів «виплати» і «винагороди», запропоновано змінити словосполучення «виплати працівникам» на «винагороди працівникам» у національних стандартах бухгалтерського обліку.

2. Внести зміни у зміст П(С)БО 26, а саме, виключити з класифікації винагород працівникам «винагороди інструментами власного капіталу підприємства», посилаючись на текст стандарту П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій».

3. Для чіткого та однозначного розуміння та застосування термінів, розкриття інформації у фінансовій звітності, необхідно розробити відповідні інструктивні та рекомендаційні нормативні акти, які на прикладах і типових ситуаціях дадуть можливість бухгалтеру правильно усвідомити сутність винагород як об'єкта бухгалтерського обліку.

4. Враховуючи запропоновані зміни, а також положення Закону України «Про оплату праці», МСБО 19 «Винагороди працівникам», П(С)БО 26 «Винагороди працівникам», Інструкцію

зі статистики заробітної плати, запропоновано класифікацію винагород працівникам, що поєднує існуючі підходи.

Існування в Україні П(С)БО 26 «Винагороди працівникам» має велике значення для втілення нових соціальних програм, зокрема пенсійних планів з визначеною виплатою, системи заохочень для системи матеріального стимулювання працівників, створює об'єктивне підґрунтя для розширення спектра традиційних для вітчизняних підприємств видів виплат працівникам, а тому сприяє залученню інвестицій та розвитку економіки в цілому.

**Перспективами подальших досліджень** є проведення порівняльного аналізу підходів до формування інформації про винагороди працівникам у стандартах обліку зарубіжних країн. Крім того, особливої уваги потребує узгодження П(С)БО 16 «Витрати» і П(С)БО 26 «Винагороди працівникам».

### *Література*

1. World Economic Forum // Chremayistic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/alexanderzharkov71/nob2-wdm-chrematistic02022014>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 “Виплати працівникам” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua/document/92431/МСБО\\_19.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92431/МСБО_19.pdf)

3. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28 жовтня 2003 р № 601 зі змінами і доповненнями. / [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Андрусишин К. Українсько-англійський словник / К. Андрусишин, Я. Крет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e2u.org.ua/s?w=%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0&dicts=8&highlight=on>

6. Словення: українсько-англійський словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovnnya.com/dictionary/%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0/interface/Ukr>

7. Новий англо-український та українсько-англійський словник. – Х.: Друкарський центр «Єдинорог», 2000. – 576 с.



8. Українсько-англійський словник: близько 200 000 слів / за ред. проф. Гороть Є.І. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 1040 с.

9. Українсько-англійський словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://odb.ru/en/search?text=%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0>

10. FREELANG Ukrainian-English and English-Ukrainian online dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.freelang.net/online/ukrainian.php?lg=gb>

11. Тлумачний словник. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BB%D1%83%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9\\_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BB%D1%83%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA)

12. Словник української мови: в 11 томах / Інститут мовознавства ім. О. О. Потебні АН УРСР / гол. ред. кол. І. К. Білодід / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [sum.in.ua](http://sum.in.ua).

13. Великий тлумачний словник української мови / Упоряд. Т. В. Ковальова. — Харків: Фоліо, 2005. — 767 с.

14. Великий тлумачний словник. Сучасна українська мова від А до Я / Упоряд. Загнітко А. П. — Донецьк: Вид. «Бао», 2008. — 704 с.

15. Словарь синонимов Направление: украинское [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lingvo.ua/ru/Translate/uk-ru>

16. Словник української мови Інституту мовознавства ім. О. О. Потебні (А. А. Бурячок, В. В. Винник, Г. М. Гнатюк, С. І. Головащук, Л. С. Паламарчук, Л. О. Родніна, В. М. Русанівський, Л. Г. Скрипник, Т. К. Черторизька, Л. А. Юрчук та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inmo.org.ua/sum.html>

17. Новий тлумачний словник української мови. 42000 слів: У 4-х томах / Уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. — Київ: вид. Аконті, 1998.- 456 с.

18. Oxford Advanced Learner's Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oxforddictionaries.com>

19. Жиглей І.В. Облікове забезпечення заходів, пов'язаних з підвищенням мотивації праці, в світлі П(с)БО 26 “Виплати працівникам” / І.В. Жиглей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1783/1/12.pdf>

20. Грачова Р. Розрахунки з персоналом з оплати праці і не тільки / Р. Грачова // Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtkk.com.ua>

21. Інструкція зі статистики заробітної плати від 13.01.2004 р. №5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>

22. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. №108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua>

23. Овсюк Н.В. Виплати працівникам за ПСБО 26 та МСФЗ (IAS) 19: порівняльний аспект / Н.В. Овсюк, О.Ю. Радченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5957>

24. Сковрунська Т.В. Гармонізація національної системи розрахунків з оплати праці за міжнародними стандартами / Т. В. Сковрунська, С. В. Тивончук // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2013\\_10\(4\)\\_\\_37.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(4)__37.pdf)

1. World Economic Forum // Chrematistic [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.slideshare.net/alexanderzharkov71/no62-wdm-chrematistic02022014>

2. Mizhnarodnyy standart bukhhalters'koho obliku 19 “Vyplaty pratsivnykam” [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [www.minfin.gov.ua/document/92431/MSBO\\_19.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92431/MSBO_19.pdf)

3. Holov S.F., Kostyuchenko V.M. Bukhhalters'kyi oblik ta finansova zvitnist' za mizhnarodnymy standartamy. Praktychnyy posibnyk. – K.: Libra, 2004. – 880 s.

4. Polozhennya (standart) bukhhalters'koho obliku 26 «Vyplaty pratsivnykam», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 28 zhovtnya 2003 r # 601 zi zminamy i dopovnennyamy. / [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Andrusyshyn K., Ukrayins'ko-anhliys'kyi slovnyk / K. Andrusyshyn, Ya. Kret [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://e2u.org.ua/s?w=%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0&dicts=8&highlight=on>

6. Slovnennya: ukrayins'ko-anhliys'kyi slovnyk [Elektronnyy resurs]. – Rezhym

dostupu:<http://slovnnya.com/dictionary/%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0/interface/Ukr>

7. Novyy anhlo-ukrayins'kyy ta ukrayins'ko-anhliys'kyy slovnyk. – Kh.: Drukars'kyy tsentr «Yedinoroh», 2000. – 576 s.

8. Ukrayins'ko-anhliys'kyy slovnyk: blyz'ko 200 000 sliv /za red. prof. Horot' Ye.I. – Vinnytsya: Nova Knyha, 2009. – 1040 s.

9. Ukrayins'ko-anhliys'kyy slovnyk [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://odb.ru/en/search?text=%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0>

10. FREELANG Ukrainian-English and English-Ukrainian online dictionary [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.freelang.net/online/ukrainian.php?lg=gb>

11. Tlumachnyy slovnyk. Vikipediya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BB%D1%83%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9\\_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BB%D1%83%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA)

12. Slovnyk ukrayins'koyi movy: v 11 tomakh / Instytut movoznavstva im. O. O. Potebni AN URSSR / hol. red. kol. I. K. Bilodid / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [sum.in.ua](http://sum.in.ua).

13. Velykyy tlumachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy / Uporyad. T. V. Koval'ova. — Kharkiv: Folio, 2005. — 767 s.

14. Velykyy tlumachnyy slovnyk. Suchasna ukrayins'ka mova vid A do Ya / Uporyad. Zahnitko A. P. — Donets'k: Vyd. «Bao», 2008. — 704 s.

15. Slovar' synonymov Napravlenye: ukraynskoe [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.lingvo.ua/ru/Translate/uk-ru>

16. Slovnyk ukrayins'koyi movy Instytutu movoznavstva im. O. O. Potebni (A. A. Buryachok, V. V. Vynnyk, H. M. Hnatyuk, S. I. Holovashchuk, L. S. Palamarchuk, L. O. Rodnina, V. M. Rusanivs'kyy, L. H. Skrypnyk, T. K. Chertoryz'ka, L. A. Yurchuk ta in. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.inmo.org.ua/sum.html>

17. Novyy tlumachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy. 42000 sliv: U 4-kh tomakh / Uklad. V. Yaremenko, O. Slipushko. — Kyyiv: vyd. Akonit, 1998.- 456 s.

18. Oxford Advanced Learner's Dictionary [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.oxforddictionaries.com>

19. Zhyhley I.V. Oblikove zabezpechennya zakhodiv, pov"yazanykh z pidvyshchennyam motyvatsiyi pratsi, v svitli P(s)BO 26 "Vyplaty pratsivnykam" / I.V. Zhyhley [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1783/1/12.pdf>

20. Hrachova R. Rozrakhunky z personalom z oplaty pratsi i ne til'ky / R. Hrachova // Debet-Kredyt [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dtkk.com.ua>

21. Instruksiya zi statystyky zarobitnoyi platy vid 13.01.2004 r. #5 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>

22. Pro oplaty pratsi: Zakon Ukrayiny vid 24.03.1995 r. #108/95-VR [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.zakon4.rada.gov.ua>

23. Ovsyuk N.V., Vyplaty pratsivnykam za PSBO 26 ta MSFZ (IAS) 19: porivnyal'nyy aspekt / N.V. Ovsyuk, O.Yu. Radchenko // Problemy teorii ta metodolohiyi bukhholders'koho obliku, kontrolyu i analizu [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5957>

24. Skovruns'ka T.V. Harmonizatsiya natsional'noyi systemy rozrakhunkiv z oplaty pratsi za mizhnarodnymy standartamy / T. V. Skovruns'ka, S. V. Tyvonchuk // Ekonomichni nauky. Seriya: Oblik i finansy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2013\\_10\(4\)\\_\\_37.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(4)__37.pdf)

*Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ*

*21.04.2015*

УДК 336.713:336

*Головко Наталія*

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ**

## КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У даній статті досліджено та узагальнено головні підходи до тлумачення поняття "фінансова стійкість комерційного банку", обґрунтовано теоретичні засади фінансової стійкості банків, наведено характеристику основних її складових. Розкрито сутність та економічний зміст фінансової стійкості комерційного банку, головних показників, що визначають фінансову стійкість банку. Розкрито механізм управління фінансовою стійкістю вітчизняних комерційних банків. Визначено та систематизовано взаємозв'язок ознак, що характеризують результат управління фінансовою стійкістю комерційного банку. Крім того, розглянуто та проаналізовано головні методи та визначено особливості в керуванні фінансовою стійкістю комерційних банків України.

**Ключові слова:** надійність, стійкість, фінансова стійкість комерційного банку, методика оцінки, управління фінансовою стійкістю комерційного банку, методи управління фінансовою стійкістю комерційного банку.

*Головка Наталья*

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В данной статье исследованы и обобщены главные подходы к толкованию понятия "финансовая устойчивость коммерческого банка", обоснованы теоретические основы финансовой устойчивости банков, приведена характеристика основных ее составляющих. Раскрыта сущность и экономическое содержание финансовой устойчивости коммерческого банка, главных показателей, определяющих финансовую устойчивость банка. Раскрыт механизм управления финансовой устойчивостью отечественных коммерческих банков. Определена и систематизирована взаимосвязь признаков, характеризующих

результат управління фінансовою стійкістю комерційного банку. Крім того, розглянуті і проаналізовані головні методи і визначені особливості в управлінні фінансовою стійкістю комерційних банків України.

**Ключевые слова:** надійність, стійкість, фінансова стійкість комерційного банку, методика оцінки, управління фінансовою стійкістю комерційного банку, методи управління фінансовою стійкістю комерційного банку.

*Golovko Nataliia*

## FEATURES MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF COMMERCIAL BANKS

This article explores and summarizes the main approaches to the interpretation of the term "financial stability of commercial banks," Theoretical foundations of financial stability of banks, the characteristics of its major components. The essence and economic content of financial stability of commercial banks, the main parameters that determine the financial stability of the bank. The mechanism of management of financial stability of domestic commercial banks. Defined and codified communications features that characterize the outcome of management of financial stability of commercial banks. In addition, reviewed and analyzed the main methods and peculiarities in the management of financial stability of commercial banks in Ukraine

**Keywords:** reliability, stability, financial stability of commercial banks, estimation procedure, financial stability management of commercial banks, management of financial stability of commercial banks.

**Постановка проблеми.** В умовах економічної глобалізації загострюється питання щодо забезпечення у кожній країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від надійності банківського сектору. Проблема забезпечення та

зміцнення фінансової стійкості банків – не породжена сьогоднішнім, вона має корені й у минулому, складна та до кінця не розв’язана. Вона є у розвинутих країнах ринкового типу, набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків. Зокрема, порівняно короткий період їх діяльності, необхідність працювати в умовах підвищеного ризику, що пов’язано з економічною та політичною нестабільністю у країні, а також порівняно з банками провідних ринкових країн незначні обсяги власного капіталу.

Головними факторами при формуванні довіри з боку акціонерів, контрагентів та клієнтів до банків є фінансова стійкість та їх стабільний розвиток. Тому фінансова стійкість та стабільний розвиток мають бути не лише короткочасними досягненнями банків, а й їх стратегічними завданнями, від чого, у свою чергу, залежатиме динамічність ринкових перетворень та підвищення соціальних стандартів. Проблема забезпечення й зміцнення фінансової стійкості банків складна та до кінця не розв’язана. Саме тому ефективне управління і забезпечення власної фінансової стійкості має бути обов’язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням даної проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Аналізу, оцінці фінансової стійкості банків, управлінню та чинникам, що на неї впливають значну увагу приділили такі зарубіжні науковці, як Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз. Також слід відмітити значний вклад російських науковців: Г. С. Панової, Ю. С. Масленченкова, О. Б. Ширінської. Даним аспектам приділяли увагу й вітчизняні науковці, зокрема О. Д. Вовчак, О. В. Дзюблюк, В. П. Пантелєєв, С. П. Халява, досліджуючи теоретичні аспекти та проблеми регулювання фінансової стійкості банків; Л. А. Ключко, С. А. Святко – при визначенні складових стійкості, розгляді питань аналізу й оцінки фінансової стійкості банку; В. М. Кочетков – при обґрунтуванні методологічних та організаційних засад управління фінансовою стійкістю банків.

**Цілі дослідження.** Метою дослідження є визначення найбільш точного поняття фінансової стійкості комерційного банку та

встановлення головних особливостей управління нею у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова стійкість відіграє значну роль у фінансовому менеджменті комерційних банків, в загальному її показники відображають рівень ризикованості функціонування суб'єкта банківської системи. Управління фінансовою стійкістю має значний вплив на функціонування банків, саме тому питанням її дослідження у економічній літературі приділяється досить значна увага, а у практиці функціонування комерційних банків все частіше створюються окремі відділи по її контролю. Фінансова стійкість банку на думку більшості сучасних дослідників — це головна умова його існування та активної діяльності. [1, с.34].

Фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансової діяльності комерційного банку в умовах ринкової економіки. Її забезпечення є однією з найбільш гострих проблем у діяльності комерційних банків. Якщо комерційний банк фінансово стійкий, то він має конкурентні переваги перед іншими комерційними банками, що знаходить вираз у залученні додаткових ресурсів, домінуванні на тому чи іншому сегменті ринку банківських послуг, збільшенні вкладів населення як основного джерела банківських ресурсів і, відповідно, в розширенні сфери інвестиційних вкладень, можливості освоювати нові нетрадиційні види послуг та ін.. Крім цього, фінансово стійкий банк створює сприятливу зовнішню середу, тобто не вступає в конфліктні відносини з державою і суспільством, так як своєчасно і в повному обсязі сплачує податки до бюджету і позабюджетні фонди, заробітну плату робітникам і службовцям, дивіденди акціонерам, вчасно виконує зобов'язання перед клієнтами [2,с.56 ]

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття фінансової стійкості банку. Нерідко його ототожнюють з такими економічними поняттями, як надійність, платоспроможність, ліквідність. Так, деякі автори стверджують, що фінансова стійкість банку визначається рівнем його ліквідності та платоспроможності [3,с.56 ].



В результаті дослідження наукових праць вітчизняних та іноземних вчених виявлено, що усі визначення можна узагальнити в рамках двох підходів. Перший підхід заснований на забезпеченні фінансової стійкості банківської системи на макrorівні. Прихильники цього підходу під фінансовою стійкістю банківської системи розуміють здатність системи трансформувати банківські ресурси та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

Прихильники другого підходу розглядають забезпечення фінансової стійкості банківської системи на мікрорівні через підтримку фінансової стійкості банку, як складової банківської системи. Фінансову стійкість банку визначають як одну з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів та оцінюють за допомогою показників фінансового стану, серед яких показники фінансової стабільності, надійності, стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління.

Аналіз наукового доробку показав, що в економічній літературі домінує підхід до забезпечення фінансової стійкості банківської системи на основі її підтримання в окремих банках. Таким чином, фінансова стійкість є фундаментальною, внутрішньою характеристикою, завдяки якій забезпечують життєздатність, стабільний розвиток комерційного банку в межах заданої траєкторії та відповідно до обраної стратегії в умовах конкурентного ринку, незважаючи на силу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Взаємопов'язані категорії надійності, стабільного розвитку та стійкості є ознаками комерційного банку й обумовлюють його здатність до:

- ефективної реалізації притаманних функцій та виконання своєї ролі в економіці, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають їх здійсненню;

- чіткого та оперативного здійснення операцій щодо обслуговування клієнтів;

- виконання своїх зобов'язань перед акціонерами та клієнтами, за умов обов'язкового дотримання параметрів і нормативів, встановлених у національному законодавстві й світовій банківській практиці;

- реалізації інтересів усіх учасників фінансових відносин (акціонерів, власників, клієнтів);

- збереження вкладів юридичних та фізичних осіб;

- власного розвитку відповідно до ринкових тенденцій та з урахуванням ймовірних ризиків;

- конкурентної боротьби;

- реалізації свого потенціалу в діловому співробітництві [4].

Дослідження процесу управління фінансовою стійкістю банківської системи передбачає уточнення теоретичних засад її формування; дослідження чинників, що зумовлюють стійке функціонування банківського сектору; визначення реального рівня забезпечення стійкого розвитку сукупності банківських інститутів; розробку й реалізацію комплексу заходів, спрямованих на дотримання належних кількісних та якісних параметрів такої стійкості [5, с. 585].

Для підтримання будь-якої економічної системи, у тому числі, банку, у заданому стані або для досягнення більш високих результатів необхідна скоординована діяльність, що іменується управлінням. Взаємозв'язок ознак, що характеризують результат управління фінансовою стійкістю комерційного банку складається із надійності, стійкості та стабільного розвитку комерційного банку. Надійність характеризує комерційний банк як грошово-кредитний інститут, здатний ефективно реалізовувати доручені йому функції, виконувати свою економічну роль та всі зобов'язання перед акціонерами та клієнтами. Стійкість – це фундаментальна характеристика внутрішнього стану комерційного банку, який відзначається здатністю витримувати максимальний рівень непередбачуваних втрат і зберігати стан ефективного функціонування. Стабільний розвиток – це поняття, що характеризує спроможність комерційного банку з плином часу і

певною швидкістю забезпечити зменшення даних втрат, а також динамічний поступальний рух банку в межах визначеної стратегії в умовах конкурентного ринку.

Взаємопов'язані категорії надійності, стабільного розвитку та стійкості є ознаками комерційного банку й обумовлюють його здатність до [4]:

- ефективної реалізації притаманних функцій та виконання своєї ролі в економіці, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають їх здійсненню;
- чіткого та оперативного здійснення операцій щодо обслуговування клієнтів;
- виконання своїх зобов'язань перед акціонерами та клієнтами, за умов обов'язкового дотримання параметрів і нормативів, встановлених у національному законодавстві й світовій банківській практиці;
- реалізації інтересів усіх учасників фінансових відносин (акціонерів, власників, клієнтів);
- збереження вкладів юридичних та фізичних осіб;
- власного розвитку відповідно до ринкових тенденцій та з урахуванням ймовірних ризиків;
- конкурентної боротьби;
- реалізації свого потенціалу в діловому співробітництві.

Щодо управління фінансовою стійкістю банківської установи, то це поняття в сучасній економічній літературі ще не отримало достатньої розробки та має дискусійний характер. Так, на думку Карпової О.І. управління фінансовою стійкістю банку являє собою складний і багатобічний процес, що здійснюється у взаємодії різних форм, методів, інструментів, важелів і способів впливу суб'єкта управління на його об'єкт на основі чітко розробленої концепції [6].

До цього визначення Олійник А.В. додає, що управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Ефективне управління і забезпечення власної фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку [7].

З точки зору довгострокових орієнтирів діяльності банку досліджуване поняття розглядає Коваленко В.В. в монографії [8] та дає наступне визначення категорії стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи: «це система комплентарних рішень щодо вибору норм, орієнтирів, напрямків, засобів і правил, які забезпечують управління системоутворюючими складовими фінансової стійкості, зокрема методологією системи фінансової стійкості, фінансовою безпекою, системою антикризового управління, управління ризиками».

Отже, під управлінням фінансовою стійкістю банку, на наш погляд, слід розуміти один з найбільш значущих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту фінансово-кредитної установи, який є системою принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень та необхідною передумовою його стабільного розвитку, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і підтриманням фінансової рівноваги для забезпечення стабільного фінансово-господарського становища банку як в поточній, так і в довгостроковій перспективі.

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Зокрема, це може бути впорядковано та відображено у сформованому цілісному механізмі. Саме таким механізмом є механізм управління фінансовою стійкістю банків як форма її практичного забезпечення [4].

Необхідність і мета механізму управління фінансовою стійкістю комерційних банків зумовлена проблемою практичного забезпечення фінансової стійкості банків як на макро-, так і на мікроекономічному рівні для їх належного функціонування та стабільного розвитку, з одного боку, а також, з метою створити базові передумови до виконання банками своїх функцій, реалізації ролі в економіці з іншої, що позначається на надійності банківської системи в цілому, на економічному розвитку країни та швидкості ринкових перетворень у процесі суспільного відтворення.

Процес управління фінансовою стійкістю банків передбачає застосування певних методів, основними з яких є:

1. Планування – передбачає необхідність постановки цілей, визначення тактики і стратегії досягнення основної мети

(забезпечення фінансової стійкості банку). Зважаючи на те, що стратегічною метою комерційного банку в даному випадку є забезпечення фінансової стійкості, то саме фінансове планування в механізмі, що розглядаємо слід спрямовувати, на нашу думку, на перетворення стратегічної мети у конкретні (абсолютні та відносні) значення фінансових показників через використання відповідних інструментів. Планування ґрунтоване на результатах попередньо здійсненого аналізу в сукупності факторів, що впливають на об'єкт управління даного механізму, зокрема внутрішніх факторів, факторів зовнішнього середовища, банківських ризиків. Вплив факторів зовнішнього середовища на фінансову стійкість комерційних банків є значним, і банки не мають змоги визначати характер їх впливу. В даному випадку, для банків важливим виявляється здатність протистояти негативному впливу зовнішніх факторів.

2. Аналіз основних елементів, що визначають стійкий фінансовий стан комерційного банку. Аналіз дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку. Саме за допомогою аналізу можна швидко розрахувати, як змінюються фінансові показники, що визначають рівень фінансової стійкості та відповідно до цього прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на її забезпечення.

3. Оцінку та регулювання фінансової стійкості комерційних банків здійснюють за допомогою комплексу прийомів та методик. Слід підкреслити, що можна виділити напрямки оцінки фінансової стійкості комерційних банків та регулювання нею: по-перше, пряме (зовнішнє) регулювання й обов'язкова оцінка; по-друге, саморегулювання (внутрішнє регулювання) та самостійна (ініціативна) оцінка. Зовнішнє регулювання – це регулювання банківської діяльності за допомогою інструментів прямого та опосередкованого впливу з метою забезпечення стійкого фінансового стану комерційних банків. Саморегулювання (внутрішнє регулювання) передбачає поточне, оперативне управління за допомогою відповідних методів управління власним капіталом, активами та зобов'язаннями, прибутком, ліквідністю й платоспроможністю, ризиками.

4. Контроль - полягає у перевірці відповідності отриманих результатів запланованим показникам, оптимальні значення яких сприяють підвищенню рівня фінансової стійкості комерційного

банку. Для належного контролю за рівнем фінансової стійкості банків та ефективного управління останньою слід дотримуватися проходження всіх стадій контролю (попередній, поточний, наступний), із боку як органів нагляду, так, і комерційних банків [9].

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків на практиці реалізується у рамках цілого комплексу взаємопов'язаних процесів, які залежать від численних та різноманітних факторів. При цьому обов'язково потрібно враховувати ту обставину, що негативний вплив одних факторів може знизити або навіть звести нанівець позитивний вплив інших факторів. У такій ситуації більше можливостей вижити матимуть ті банки, які завдяки своєму вже існуючому потенціалу зможуть повною мірою пом'якшити негативний вплив факторів і понесуть при цьому мінімальні втрати.

**Висновки.** Підсумовуючи все викладене, можна стверджувати, що фінансова стійкість є не лише основою стабільної банківської системи, а й важливою економічною категорією. Фінансова стійкість – здатність комерційного банку в динамічних ринкових умовах здійснювати ефективну діяльність, спрямовану на виконання банком його функцій, забезпечення надійності та оперативності обслуговування клієнтів а також збільшення власних прибутків, з мінімальним ризиком та попри дію негативних ендогенних та екзогенних факторів.

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Зокрема, це може бути впорядковано та відображено у сформованому цілісному механізмі. Саме таким механізмом є механізм управління фінансовою стійкістю банків як форма її практичного забезпечення.

### *Література*

1. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: Навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І. М.Парасій-Вергуненко – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
2. Белих Л.П. Стойкость коммерческих банков. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 125 с.

3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – 2-е изд. – К.: Эльша: Ника-Центр. – Т.2. – 2004. – 618 с.

4. 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.

5. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія / Барановський О.І. — К.: КНТУ, 2009. — 754 с.

6. Карпова О.І. Концептуальні підходи щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю банку / О.І. Карпова. І.М.Моргун // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи університету банківської справи НБУ. – № 1 (10). – 2011. – С. 13-18.

7. Олійник А. В. Управління фінансовою стійкістю банків/ А. В.Олійник, Г. С.Сущук // Вісник Хмельницького національного університету. – Т. 4. – 2010. – № 5.- С. 159-163.

8. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / Коваленко В.В. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — 228 с.

9. Васькович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І. М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2(33). – С. 40–43.

1. Parasij-Vergunenکو I. M. Analiz bankivs`koyi diyal`nosti: Navch.- metod. posibny`k dlya samost. vy`vch. dy`szcz. / I. M.Parasij-Vergunenکو – К.: KNEU, 2003. – 347 s.

2. Bely`x L.P. Stojkost` kommerchesky`x bankov. – М.: Banky` y` by`rzhy`, YuNY`TY`, 2003. – 125 s.

3. Blank Y`.A. Osnovy fy`nansovogo menedzhmenta / Y`.A. Blank. – 2-e y`zd. – К.: ЭI`sha: Ny`ka-Centr. – Т.2. – 2004. – 618 s.

4. Dzyublyuk O.V. Finansova stijkist` bankiv yak osnova efekty`vnogo funkcionuvannya kredy`tnoyi sy`stemy`. Monografiya / O.V.Dzyublyuk, R.V. My`xajlyuk. – Ternopil`: TZOV «Terno-graf», 2009. – 316 s.

5. Baranovs`ky`j O.I. Finansovi kry`zy`: peredumovy`, naslidky` i shlyaxy` zapobigannya: monografiya / Baranovs`ky`j O.I. — К.: KNTU, 2009. — 754 s.

6. Karpova O.I. Konceptual`ni pidxody` shhodo vdoskonalennya upravlinnya finansovoyu stijkistyu banku / O.I. Karpova. I.M.Morgun // Zbirny`k naukovy`x pracz` Xarkivs`kogo insty`tutu bankivs`koyi spravy` universy`tetu bankivs`koyi spravy` NBU. – # 1 (10). – 2011. – S. 13-18.

7. Olijny`k A. V. Upravlinnya finansovoyu stijkistyu bankiv/ A. V.Olijny`k, G. S.Sushhuk // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – T. 4. – 2010. – # 5.- S. 159-163.

8. Kovalenko V.V. Strategichne upravlinnya finansovoyu stijkistyu bankivs`koyi sy`stemy`: metodologiya i prakty`ka: monografiya / Kovalenko V.V. — Sumy` : DVNZ «UABS NBU», 2010. — 228 s.

9. Vas`kovy`ch I.M. Deyaki aspekty` finansovoyi stijkosti komercijnogo banku / I. M. Vas`kovy`ch // Formuvannya ry`nkovy`x vidnosy`n v Ukrayini. – 2004. – # 2(33). – S. 40–43.

*Рецензент: Гончаренко О.М., д.е.н., зав. кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету*

*21.04.2015*

УДК 336.64

*Гончаренко Олена*

## **ОСНОВНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Досліджено теоретичні питання формування фінансової стратегії підприємства в сучасних умовах розвитку економіки. Обґрунтовано її місце та значення у загальній стратегії підприємства з урахуванням особливостей прийняття управлінських рішень. Визначено, що в процесі реалізації фінансової стратегії слід ураховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства. Узагальнено



етапи формування фінансової стратегії. Доведено, що фінансова стратегія є основою управління підприємством та його виробничо-господарською, фінансовою діяльністю у сучасному динамічному й конкурентному середовищі. Досліджено основні принципи, що на етапі реалізації фінансової стратегії дозволяють коригувати її напрями, а також вирішувати інші завдання, які надають підприємству можливість стійкого розвитку.

**Ключові слова:** стратегія підприємства, фінансова стратегія, стратегічне управління, етапи формування фінансової стратегії.

*Гончаренко Елена*

## **ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследованы теоретические вопросы формирования финансовой стратегии предприятия в современных условиях развития экономики. Обосновано ее место и значение в общей стратегии предприятия с учетом особенностей принятия управленческих решений. Определено, что в процессе реализации финансовой стратегии следует учитывать динамику макроэкономических процессов, тенденции развития отечественных финансовых рынков, возможности диверсификации деятельности предприятия. Обобщены этапы формирования финансовой стратегии. Доказано, что финансовая стратегия является основой управления предприятием и его производственно-хозяйственной, финансовой деятельностью в современной динамичной и конкурентной среде. Исследованы основные принципы, которые на этапе реализации финансовой стратегии позволяют корректировать ее направления, а также решать другие задачи, которые предоставляют предприятию возможность устойчивого развития.

**Ключевые слова:** стратегия предприятия, финансовая стратегия, стратегическое управление, этапы формирования финансовой стратегии.

*Goncharenko Olena*

## THE MAIN STAGES OF THE FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Theoretical questions of formation of the financial strategy of the enterprise in modern conditions of economic development. It justified its place and importance in the overall strategy of the company, taking into account peculiarities of management decisions. It was determined that in the process of implementing the financial strategy should take into account the dynamics of macroeconomic processes, the development trend of domestic financial markets, the opportunities for diversification of the company. Summarizes the stages of formation of financial strategy. It is proved that the financial strategy is the basis for enterprise management and production and economic, financial activities in today's dynamic and competitive environment. The basic principles that are at the stage of implementation of financial strategies that can help to correct its direction, as well as other tasks that provide the enterprise to sustainable development.

**Keywords:** business strategy, financial strategy, strategic management, stages of formation of financial strategy.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Розвиток ринкових відносин в Україні здійснюється в умовах невизначеності економічного середовища. Це викликає необхідність вирішення проблем гнучкої адаптації підприємств до зовнішніх змін у процесі досягнення цілей їх подальшого розвитку на основі використання сучасних досягнень стратегічного управління. Тому набуває особливої актуальності питання формування фінансової стратегії підприємства.

Особливо важливим є розробка фінансової стратегії для забезпечення стійкого розвитку підприємств в сучасних умовах, що обумовлює необхідність серйозного аналізу проблем і вироблення практичних рекомендацій у цій сфері діяльності. Висока конкурентоздатність, платоспроможність, фінансова стійкість і прибутковість підприємства досягається за рахунок правильного ведення фінансів, що передбачає управління активами, витратами, інвестиціями, обіговими коштами, прибутком у коротко- та довгостроковому періодах, планування основних фінансово-економічних показників на поточний період і на перспективу. Єдність цих складників формує фінансову стратегію, базис і

відправну точку в управлінні підприємством як економічною системою.

Формування фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Вагомий внесок у вивчення питань формування стратегій підприємства та фінансової стратегії зробили науковці: Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Г. Клейнер, М. Портер, Д. Таргет, І. О. Бланк, А.М. Бірман, А. В. Вовчак, В. Г. Герасимчук, А. П. Градов, Л. Є. Довгань, Г. І. Кіндрацька, Л. С. Козак, Б. Г. Литвак, А. П. Міщенко, Л. Н. Павлова, А. О. Старостіна, З. Є. Шершньова, та інші. Зроблений вагомий внесок до теорії і практики формування фінансової стратегії підприємств. У наукових працях проаналізовані різноманітні аспекти побудови фінансової стратегії підприємств в умовах командно-адміністративної, кризової, перехідної та ринкової моделях економіки. В той же час необхідними є більш глибокі дослідження теоретичних питань щодо етапів формування фінансової стратегії підприємства як економічної системи.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У більшості наукових праць учених питання фінансової стратегії підприємства розглядається в контексті стратегічного управління або фінансового менеджменту і носить загальний характер. Проте не чітко визначено питання розробки фінансового стратегії підприємства як економічної системи, не приділено уваги механізму реалізації розробленої фінансової стратегії підприємства та її адаптації до умов невизначеності економічного середовища. Актуальність і недостатня розробленість цих питань є об'єктивною необхідністю проведення подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є дослідження основних етапів формування фінансової стратегії підприємства як економічної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно

оцінюючи характер зовнішніх та внутрішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів та послуг. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. За розробки фінансової стратегії слід урахувувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна. У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу підприємства тощо. Важливе значення для формування фінансової стратегії має врахування факторів ризику. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи. В умовах ринку підприємства, організації, фірми зіткаються з різними фінансовими проблемами, тобто з цього з'являється необхідність передбачення майбутнього стану підприємства, а це можливо тільки при використанні фінансової стратегії діяльності підприємства.

На сучасному етапі функціонування підприємств дедалі необхіднішим стає саме стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі. Але управління господарською діяльністю підприємства не може зводитися лише до ухвалення поточних управлінських рішень із окремих її аспектів.

Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства (включаючи і фінансову складову), представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії між елементами господарської

та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегічне управління виникло на основі розвитку методології стратегічного планування, яке складає його сутнісну основу. На відміну від звичайного довгострокового планування, заснованого на концепції екстраполяції сформованих тенденцій розвитку, стратегічне планування враховувало не тільки ці тенденції, але і систему можливостей і небезпек розвитку підприємства, виникнення надзвичайних ситуацій, здатних змінити сформовані тенденції в майбутньому періоді.

Підприємство як об'єкт стратегічного управління – це відкрита комплексна система, яка інтегрує всі напрями та форми господарської діяльності різних структурних його підрозділів [1, с. 54; 2, с. 47].

Проведене дослідження існуючих визначень поняття “стратегія” дозволило зробити висновок, що вчені акцентують увагу на різних аспектах і особливостях цієї категорії [3, с. 27; 4, с. 105]. Незважаючи на розбіжності у визначеннях цього поняття, всі концепції об'єднуються в одній спільній меті – підприємству необхідно постійно оптимізувати свою діяльність в однакових умовах зростаючого рівня конкурентного середовища.

Стратегію розвитку підприємства слід розглядати як динамічний процес, що орієнтує діяльність підприємства на досягнення головної цілі та реалізацію його місії через ефективне поєднання ресурсів підприємства та вимог і можливостей конкурентного середовища. Запропонована логіка розуміння поняття виключає можливість стратегії застаріти під впливом постійно змінюваних умов. Вона буде повсякчас реагувати на зростаючий рівень конкуренції в ринковому середовищі.

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин велика увага приділяється питанню фінансової стратегії, однак в існуючих підходах чітко не визначено місце й роль фінансової стратегії. Одні науковці розглядають фінансову стратегію як важливу складову в розробленні стратегії розвитку підприємства [5, с. 20; 6, с. 52], інші – як одну з головних функцій фінансового менеджменту [7, с. 74].

Комплексний підхід до визначення місця та ролі фінансової стратегії слід розглядати, відповідно до того, що фінансова стратегія підприємства підпорядковується стратегії розвитку підприємства і реалізує основну функцію фінансового

менеджменту, тобто впроваджує стратегічні завдання та політику підприємства через поєднання регуляторної, розподільної та контрольної функцій фінансів.

Фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.

В існуючих теоретичних положеннях про розробку фінансової стратегії підприємства її структуру частіше розглядають в розрізі домінуючих сфер стратегічного фінансового розвитку підприємства. Визначені функції фінансової стратегії носять загальний характер.

Структурно фінансова стратегія підприємства складається із: стратегії управління активами; стратегії управління капіталом; інвестиційної стратегії; стратегії управління грошовими потоками; стратегії управління фінансовими ризиками; стратегії антикризового управління; стратегії узгодження фінансових цілей та якості управління фінансовою діяльністю підприємства.

В іноземній та вітчизняній практиці існує значна кількість різних методів розроблення та реалізації складових фінансової стратегії, таких як розробка інвестиційної стратегії або стратегії антикризового управління, але немає чітко сформованої послідовності розроблення фінансової стратегії підприємства, не визначено механізму реагування розробленої та впровадженої фінансової стратегії на динамічні умови середовища.

Розробку фінансової стратегії представимо у вигляді послідовності етапів, до яких належать виконання розрахунків показників фінансової стратегії та додаткові етапи, зокрема розробка, оцінка та вибір альтернативних варіантів фінансової стратегії (рис. 1). Механізм вибору альтернативних варіантів фінансової стратегії підприємства включає такі основні елементи як розроблення варіантів фінансової стратегії, оцінювання та вибір оптимального варіанта фінансової стратегії підприємства.



Рис. 1. Основні етапи формування фінансової стратегії підприємства

Фінансова стратегія представляє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення.

Завданнями фінансової стратегії є: визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами; фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу; вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного

розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства [8, с. 56; 9, с. 87].

Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів та фінансовому ринку.

Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства.

В процесі розробки і реалізації фінансової стратегії слід урахувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства.

Розробка стратегії здійснюється за етапами, які включають усі необхідні елементи циклу прийняття управлінського рішення.

Важливим моментом при розробленні фінансової стратегії підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить в першу чергу від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства. Крім того, на нього діють такі фактори: динаміка макроекономічних процесів, зміни, що відбуваються на фінансовому ринку, галузева приналежність і специфіка виробничої діяльності підприємства.

В процесі формування фінансової стратегії велика увага приділяється аналізу факторів зовнішнього середовища, вивченню економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та врахуванню факторів ризику.

Формування стратегічної мети фінансової діяльності підприємства є наступним етапом стратегічного планування, головним завданням якого є максимізація ринкової вартості підприємства. Система стратегічних цілей підприємства повинна формуватися чітко і коротко, відображаючи кожен з цілей в конкретних показниках – нормативах. До таких нормативів



відносяться: середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, що формуються із внутрішніх джерел; мінімальна частка власного капіталу; коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства; співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства тощо.

Найвідповідальнішим у формуванні фінансової стратегії підприємства є розроблення фінансової політики, яка є формою реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії підприємства в розрізі найважливіших аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її реалізації. На відміну від фінансової стратегії і цілому, фінансова політика формується лише за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, що потребують найефективнішого управління для досягнення головної стратегічної цілі такої діяльності. Формування фінансової політики з окремих аспектів фінансової діяльності підприємства може мати багаторівневий характер.

Фінансова стратегія підприємства згідно зі своєю стратегічною метою забезпечує такі функції, як: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами; створення та підготовка стратегічних резервів; ранжування та поетапне досягнення мети [10, с. 175].

Вагомим етапом розроблення фінансової стратегії підприємства є оцінка її ефективності. Така оцінка може бути основана на прогнозованих розрахунках різних фінансових показників, а також на основі прогнозу динаміки нефінансових результатів реалізації розробленої стратегії, таких як зростання ділової репутації підприємства, підвищення рівня управління фінансовою діяльністю його структурних підрозділів тощо.

Ефективність фінансової стратегії досягається за: відповідності розробленої фінансової стратегії загальній стратегії підприємства – ступеню узгодженості цілей, напрямків і етапів реалізації цих стратегій; узгодженості фінансової стратегії підприємства з прогнозованими змінами у зовнішньому

підприємницькому середовищі; реалізації розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

У процесі розробки фінансової стратегії особливу увагу слід приділити виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Ефективність фінансової стратегії підприємства гарантується, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Аналіз змісту стратегічних рішень, прийнятих у рамках фінансової стратегії, показує, що фінанси як ресурс відіграють роль обмеження в діяльності підприємства як економічної системи. Тому розробка обґрунтованої фінансової стратегії слугує основою для забезпечення стійкого розвитку в довгостроковій перспективі. Інструментом реалізації фінансової стратегії є поточні бюджети, що відбивають взаємини з фінансовими, кредитними, страховими організаціями зовнішнього середовища, а також з окремими підрозділами підприємства.

Фінансова стратегія – це генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими коштами. Вона розкриває питання теорії та практики формування фінансів, їх планування, вирішує задачі, які забезпечують фінансову стабільність підприємства в ринкових умовах господарювання. Теорія фінансової стратегії досліджує об'єктивні закономірності ринкових умов господарювання, розробляє способи і форми виживання в нових умовах, підготовки та ведення фінансових операцій.

Формування фінансової стратегії підприємства визначається змінами зовнішнього середовища. А це визначає необхідність постійного вивчення проблем розробки і реалізації фінансової стратегії у взаємозв'язку із управлінськими рішеннями.

## *Література*

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф; пер с англ. под ред. Петрова А. Н. – Спб. : Питер, 2011. – 344 с.

2. Портер Е. М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Е. М. Портер.– М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

3. Друккер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Ф. Друккер ; пер. с англ. – М. : И.Д.Вильямс, 2007. – 336 с.

4. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2010. – 720 с.

5. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

6. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.

7. Міщенко А. П. Стратегічне управління: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.

8. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.

9. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О. М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 363 с.

10. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 328 с.

1. Ansoff Y`. Strategy`chesky`j menedzhment. Klassy`cheskoe y`zdany`e / Y`. Ansoff; per s angl. pod red. Petrova A. N. – Spb. : Py`ter, 2011. – 344 s.

2. Porter E. M. Konkurentnaya strategy`ya. Metody`ka analy`za otraslej y` konkurentov / E. M. Porter.– M. : Al`py`na By`znes Buks, 2006. – 454 s.

3. Drukker P. F. Эпоха razryva: ory`enty`gy dlya nashego menyayushhegosya obshhestva / P. F. Drukker ; per. s angl. – M. : Y`.D.Vy`l`yams, 2007. – 336 s.

4. Blank Y`.A. Fy`nansovaya strategy`ya predpry`yaty`ya / Y`.A. Blank. – K.: Ny`ka-Centr: Эл`ga, 2010. – 720 s.

5. Dovgan` L. Ye. Strategichne upravlinnya: navch. posib. / L. Ye. Dovgan`, Yu. V. Karakaj, L. P. Artemenko. – K.: Centr uchbovoyi literatury`, 2011. – 440 s.

6. Kirejcev G. G. Finansovy`j menedzhment: navch. posib. – K.: Centr navchal`noyi literatury`, 2004. – 531 s.

7. Mishhenko A. P. Strategichne upravlinnya: navch. posib. – K.: Centr navchal`noyi literatury`, 2004. – 336 s.

8. Gordiyenko P. L. Strategichny`j analiz: navch. posib. / P. L. Gordiyenko, L. G. Didkovs`ka, N. V. Yashkina. – K.: Alerta, 2008. – 478 s.

9. Try`did O. M. Organizacijno-ekonomichny`j mexanizm strategichnogo rozvy`tku pidpry`emstva / O. M. Try`did. – Xarkiv : XDEU, 2002. – 363 s.

10. Ponomarenko V. S. Strategiya rozvy`tku pidpry`emstva v umovax kry`zy`: monografiya / V. S. Ponomarenko, O. M. Try`did, M. O. Ky`zy`m – X.: INZhEK, 2003. – 328 s.

*Рецензент: Ковальов А.І., д.е.н., проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету.*

24.04.2015

УДК 334.716:338.12

*Грінченко Раїса*

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЦИКЛІЧНИХ КОЛИВАНЬ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ**

У статті розглянуті особливості циклічних коливань економіки та основні існуючі заходи щодо їх регулювання. Визначаються сутнісні особливості циклу взаємодії, простежуються напрями аналізу загальногосподарської кон'юнктури. Виділяються основні наслідки світової фінансово-економічної кризи для провідних світових країн, аналізуються та відокремлюються основні заходи анти циклічного регулювання економіки, які можуть бути застосовані країнами, що розвиваються. Наголошується на значних розмірах витрат, які супроводжують

проведення політики анти циклічного регулювання економіки. Виділяється групування витрат, пов'язаних із здійснення заходів антициклічного регулювання економіки, надається стисла характеристика та приклади кожної з групи витрат. Викладені деякі пропозиції по регулюванню світових фінансових систем та формуванню комплексної системи антициклічного регулювання в Україні, яка спирається на досвід анти циклічного регулювання провідних країн світу.

**Ключові слова:** циклічні коливання, кон'юнктура, антициклічне регулювання, система регулювання, витрати антициклічного регулювання, заходи антициклічного регулювання.

*Гринченко Раиса*

## **МИРОВОЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ**

В статье рассмотрены особенности циклических колебаний экономики и основные существующие мероприятия по их регулированию. Определяются сущностные особенности цикла взаимодействия, прослеживаются направления анализа общехозяйственной конъюнктуры. Выделяются основные последствия мирового финансово-экономического кризиса для ведущих стран мира, анализируются и выделяются основные мероприятия антициклического регулирования экономики, которые могут быть применены развивающимися странами. Акцентируется внимание на значительных размерах расходов, сопровождающих проведение политики антициклического регулирования экономики. Выделяется группировка затрат, связанных с осуществление мероприятий антициклической регулирования экономики, представляется краткая характеристика и примеры каждой из группы расходов. Изложены некоторые предложения по регулированию мировых финансовых систем и формированию комплексной системы антициклического регулирования в Украине, которая опирается на опыт антициклического регулирования ведущих стран мира.

**Ключевые слова:** циклические колебания, конъюнктура, антициклическое регулирование, система регулирования, расходы

антициклического регулирования, мероприятия антициклического регулирования

*Grinchenko Raisa*

## **WORLD EXPERIENCE OF REGULATION IMPACT OF CYCLICAL FLUCTUATIONS ON THE DEVELOPMENT OF ECONOMY**

The article describes the features of the cyclical fluctuations of the economy and the main existing measures for their regulation. Defined the essential features of the interaction cycle, traced the direction of analysis general economic conditions. Highlights the main consequences of the global financial and economic crisis for the leading countries of the world, analyzed and highlighted the main activities countercyclical regulation of the economy, which can be used by developing countries. Focuses on the significant amount of expenses that accompanies a policy of counter-cyclical regulation of the economy. Allocated groups of costs associated with the implementation of activities counter-cyclical regulation of the economy, defined a brief description and examples of each of the group of costs. Presented some proposals to regulate the global financial system and the formation of an integrated system of countercyclical regulation in Ukraine, which is based on the experience of countercyclical regulation of the leading countries of the world.

**Keywords:** cyclical fluctuations, conditions, counter-cyclical regulation, the regulatory system, the cost of countercyclical regulatory, measures of the countercyclical regulation.

**Постановка проблеми.** Діяльність будь-якого підприємства на ринку залежить від коливання ринкової кон'юнктури. Кон'юнктура – досить важлива динамічна складова функціонуючого ринку, яка розглядає всі явища та процеси у динаміці. Проте функціонування ринку та підприємницька діяльність суб'єктів господарювання залежить від періодичних підйомів, спадів, які називають циклічними коливаннями. Циклічні коливання (регулярні або нерегулярні) виникають під впливом тих чи інших чинників, проте існує постійна необхідність зменшення негативного впливу циклічних коливань на діяльність підприємств. Дана проблема повинна розглядатись комплексно: з боку держави,

місцевих органів влади та самих окремих підприємств. Світовий досвід регулювання впливу циклічних коливань на розвиток підприємств надає підприємствам України можливості для застосування окремих заходів на території країни із урахуванням специфічних особливостей. Тому вивчення світового досвіду регулювання впливу циклічних коливань на діяльність підприємств сьогодні виступає досить актуальним та значущим.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Останніми роками багато науковців приділяють увагу питанням циклічних коливань. Питання циклічних коливань та їх вплив на економіку досліджують такі провідні вчені, як: Ю.Бажал, О. Білорус, О. Бандура, В. Геєць, І. Лукінов, С.Мочерний, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, В. Савчук, А.Чухно та інші. Проте сьогодні дане питання потребує більш прискіпливої уваги. У зв'язку із високою важливістю цього питання для розробки програм розвитку на рівні держави, для підвищення ефективності господарської діяльності на рівні підприємств дане питання потребує подальшого розгляду та опрацювання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Питання, що досліджується, характеризується недостатнім науковим опрацюванням. Дослідження, що проводяться не мають системного характеру, а розглядають лише окремі аспекти регулювання циклічних коливань. Тому треба відзначити, що в вітчизняній літературі дуже мало праць, які б висвітлювали новітню світову уяву про регулювання циклічних коливань на розвиток підприємств з боку дії державних органів влади та самих підприємств. Вирішення окресленого питання потребує комплексного підходу, який повинен базуватись на досконалому аналізі провідного світового досвіду регулювання впливу циклічних коливань на діяльність підприємств.

**Цілі статті.** Метою даної статті виступає теоретичне обґрунтування напрямів регулювання впливу циклічних коливань на розвиток підприємств з урахуванням провідного світового досвіду в цій сфері та особливостей здійснення господарської діяльності на території України.

**Виклад основного матеріалу.** Циклічні коливання досить негативно впливають на економіку країн та на ефективність функціонування підприємств на території країн. Без регулюючих заходів неможливе досягнення стабільності та зниження негативного впливу циклічних коливань на формування

кон'юнктури в країні. Світовий досвід провідних країн світу підтверджує необхідність антициклічного регулювання в країні. Сучасні процеси глобалізації та швидких темпів інноваційного розвитку вимагають формування комплексного антициклічного регулювання в державі.

Цикл взаємодії має два протилежних полюси, які в процесі взаємодії взаємно переходять один в одного. Цей перехід здійснюється за рахунок динаміки протиріччя. Кожна протилежність виявляє себе через іншу. У процесі взаємодії прояви протилежностей призводять до взаємного переходу об'єктів одного в інший. Цикл взаємодії існує і у просторі, і в часі, тобто має обумовлену структуру цих утворень [1, с. 24].

Стан загальногосподарської кон'юнктури визначає тенденції економічної активності на окремих ринках. З погляду державної економічної політики вивчення загальногосподарської кон'юнктури є дуже важливим завданням. Залежно від цілей державного регулювання економіки вивчення загальногосподарської кон'юнктури підпорядковане вирішенню таких завдань: – з'ясування тенденцій, темпів і структури розвитку економіки за визначений, досить тривалий період; – визначення стану кон'юнктури на зазначену дату або короткостроковий період. Перше коло завдань пов'язане з цілями структурної економічної політики держави й оцінкою загального стану кон'юнктури. З цих позицій вивчається динаміка загальногосподарської кон'юнктури за період, що обстежується, дається якісна оцінка циклічності розвитку економіки, визначаються перспективи розвитку галузевої структури економіки [1, с. 222].

Видатний вітчизняний дослідник заходів антициклічного регулювання Сазик В. відмічає, що: «... визначальним фактором формування асиметричних економічних циклів, у яких висхідні фази за критерієм тривалості значно перевищують низхідні, є радикальні інноваційні зрушення у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Обрана країнами - інноваторами стратегія інноваційного розвитку, у тому числі інноваційного прориву у нових індустріальних країнах, зумовлює ендогенне регулювання економічних циклів... Це означає, що визначальним чинником формування асиметричних бізнес-циклів у державах-ключових інноваторах є розвиток національних інноваційних



систем..» [2, с. 132 ]. Виходячи з цього, можна зробити деякі висновки про те, що сьогодні на одне з визначальних місць в системі антициклічного регулювання виступає діагностика та моніторинг кон'юнктури.

Досвід регулювання провідними світовими країнами дозволив виділити наступні наслідки світової кризи, які повинні враховувати країни, що розвиваються, при формуванні своєї політики регулювання економіки [3, с. 21]:

- Сучасний фінансовий сектор (наприклад, такий як у США) більш не розглядається, як загальна модель для копіювання іншими країнами.

- Ліберальні відносини між державою та бізнесом негативно відображаються на розвитку економіки. Це сприяє зростанню нерівності та непрозорих фінансових схем.

- Економічна та фінансова глобалізація сприяє зростанню уразливості країн перед негативним впливом зовнішнього середовища, та стримують розвиток. Країни повинні бути в змозі захистити себе від негативних зовнішніх впливів, тому що кризи розповсюджуються швидко та болісно. Взаємозалежність національних економік країн світу більш висока, ніж про це говорили раніше. Ролі підприємництва та держави повинні бути збалансовані на національному рівні. Глобалізація потребує «глобального управління».

- Країни, що розвиваються повинні більшу увагу приділяти макроекономічній політиці, грошово-кредитній та фінансовій. Макроекономічне регулювання повинно виходити за межі забезпечення стабільності цін та бюджетних надходжень. Багато країн додержуються вузької та жорсткої макроекономічної політики, одночасно лібералізуючи торгівлю та збільшуючи приватизаційні програми, що, як правило, не надають успіху з точки зору економічного зростання та створення робочих місць.

- Засоби антициклічного регулювання грошово-кредитної та фінансової політики слід розглядати та застосовувати переважно по мірі необхідності з орієнтуванням на макроекономічне зростання.

- Повинні простежуватись переваги активної податкової політики та просування внутрішнього попиту у порівнянні з експортно-орієнтованим зростанням.

Економічна та фінансова світова криза показали, що існує необхідність реформувати глобальне економічне управління за для

зниження впливу діяльності світових фінансових ринків на розвиток економіки країн та самих підприємств. Існує необхідність для створення багатостороннього взаємопогодженого комплексу правил, прийомів та методів регулювання світової економіки. Сьогодні установи регулюючі фінансові ринки, як і раніше, організовані за національними ознаками. В той самий час дане регулювання повинно мати багатонаціональний характер. Деякі автори пропонують наступні пропозиції, що допоможуть поліпшити регулювання глобальних фінансових систем [3, с. 71]:

- необхідно взаємопогодити роботу різноманітних регулюючих органів у Європі та США;
- ініціативи повинні включати обмеження на процес секюритизації;
- повинне бути переглянута значення рейтингових агенцій та моделей внутрішніх банків.

Внутрішні моделі зниження ризиків ціноутворення виявилися неефективними під час кризи, тому що вони побудовані на уявленнях із минулого, що вплив цін на активи досить незначний. Однак, коли починається криза, зростає кореляція між цінами та активами, що призводить до значних втрат.

Також слід підкреслити, що ефективне функціонування господарюючих суб'єктів – підприємств повинно підпорядковуватись окремому переліку правил. Ці правила необхідні для формування перспектив стабільного розвитку підприємства та умов для відкритої та чесної взаємодіяльності підприємств на ринку. Додержання правил надає можливості підприємствам скоротити витрати, а державі виявити необхідність втручання та розробити заходи по втручання в ту чи іншу сферу. Проте надмірне втручання держави або неправильні правила знижують ефективність діяльності підприємств і всього суспільства.

Розрізняють чотири різні види витрат, пов'язаних з невдачами в управлінні за допомогою різних заходів [3, с. 73]:

- 1) заходи, які захищають компанії від конкуренції;
- 2) заходи, які запобігають компаніям вирощувати та використовувати нові ринки;
- 3) заходи, які генерують надмірно високі витрати на дотримання вимог для обох компаній та іншими неурядовими суб'єктами;

4) заходи, що зменшують можливості компаній адаптуватися до технологічних змін або потреб споживачів.

Існує думка, що надмірне регулювання підприємницької діяльності негативно позначається на підприємствах, ринках та конкурентного середовища. Проте відсутність регулювання спричиняє зменшення темпів економічного зростання.

Сучасні концепції анти циклічного регулювання повинні бути деталізовані, виходячи із існуючих заходів. Виділяють три види витрат, які пов'язані із заходами анти циклічного регулювання [4, с. 16]:

- державні адміністративні витрати;
- прямі витрати підприємств;
- непрямі витрати підприємств.

Державні адміністративні витрати пов'язані з формуванням нормативно-правової бази на національному та регіональних рівнях.

Під прямими витратами розуміють витрати підприємств, а також держави, пов'язані із впровадженням окреслених заходів. Вони включають в себе витрати пов'язані з управлінням підприємством, інвестиції у персонал, основні та оборотні засоби, а також фінансові витрати. Непрямі витрати – це так звані витрати, які могли би бути використані для інвестування, інноваційної діяльності та створення нових робочих місць. У таблиці 1 наведені деякі конкретні приклади прямих та непрямих витрат, пов'язаних з правилами [4, с. 17].

Регулюючі заходи можуть бути спрямовані на два аспекти у діяльності підприємств:

- по перше, на порядок реєстрації та ліквідації підприємств;
- по-друге, на інвестиційну діяльність (інвестиції матеріальні та нематеріальні).

Тільки таке двостороннє регулювання допоможе економічному зростанню підприємництва в країні, що в свою чергу, призведе до економічного росту країни, зростанню продуктивності та зайнятості.

Таблиця 1

Прямі та непрямі витрати, пов'язані з існуванням правил

Прямі витрати			Непрямі витрати	
Витрати, пов'язані з	Витрати діяльності	Фінансові	Рівень підприєм	Соціальний рівень

управління м		витрати	ства/ рівень галузі	
Отримання м дозвільних, погоджува льних документів	Охорона праці та здоров'я	Податки на прибуто к	Інвестиці йна активніст ь	Продуктив ність
Подання звітів	Захист навколиш нього середовищ а	Нарахув ання на заробітн у платню	Динаміка прибутку	Підприємн ицтво
Статистичн а звітність	Виробниц тво	Податок на додану вартість	Динаміка виробниц тва	-
Реєстрацій ні витрати	Витрати на Інтернет засоби та інновації	Інші податки	Вакансії	Зайнятість
	Транспорт	--	-	-

Головна проблема регулювання полягає в адекватності регулюючих заходів сучасному стану економіки. Існують непрямі докази досить значних розмірів витрат, які пов'язані із антициклічним регулюванням. Тому необхідно ретельно виміряти розмір витрат та їх наслідки для економіки країни та діяльності підприємств. По-перше, антициклічне регулювання може суттєво вплинути на конкурентне середовище на тих чи інших ринках країни. По-друге, антициклічне регулювання може досить негативно вплинути на інвестиційну діяльність. Дані негативні ефекти можуть призвести до зниження економічного зростання.

Антициклічне регулювання особливо актуальне для країн, що розвиваються. Зі зростанням проявів кризи податкові надходження зменшуються, що сприяє скороченню деяких державних видатків, а отримання міжнародної допомоги у період кризи стає досить

важким. Тому розробка заходів антициклічного регулювання економіки для таких країн виступає досить актуальною.

При реформуванні глобального економічного управління необхідно знайти баланс між погодженістю світової торгівельної системи та механізмів управління грошово-кредитними та фінансовими відносинами. Реформування повинно спрямовуватися на зменшення впливу фінансових ринків на діяльність держави та підприємств.

**Висновки.** Прояв негативних наслідків світових криз, внаслідок наявності циклічних коливань, висуває необхідність для уряду країни враховувати та запобігати проявам циклічних коливань в економіці за рахунок розроблення та впровадження комплексного анти циклічного регулювання економіки. Тому дослідження та удосконалення інструментарію діагностики, моніторингу кон'юнктури ринків виступають таким ж самими актуальними, як і розроблення системи заходів анти циклічного регулювання. Переїняття механізмів анти циклічного регулювання провідними країнами світу урядом України не принесе бажаних наслідків, внаслідок неоднакових вихідних умов анти циклічного регулювання. Проте використання даного досвіду та вдосконалення механізмів анти циклічного регулювання під умови функціонування в Україні сьогодні виступає вкрай актуальним. Сьогодні для України актуальними виступають заходи антициклічного регулювання спрямовані на підвищення інноваційного рівня країни.

### *Література*

1. Андрейченко А.В., Горбаченко С.А., Грінченко Р.В., Карпов В.А., Кучеренко В.Р. Аналіз ринкової кон'юнктури: навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, 2014.– 345 с.

2. Сазик В. Антициклічне регулювання економіки України в сучасних умовах волатильності міжнародних ринків [Електронний ресурс] / В. Сазик // Міжнародна економічна політика . - 2009. - Вип. 1-2. - С. 129-156. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Мер\\_2009\\_1-2\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Мер_2009_1-2_7.pdf)

3. The financial and economic crisis of 2008-2009 and developing countries // Unated nations/ – December 2010. – URL: [http://unctad.org/en/Docs/gdsmdp20101\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/gdsmdp20101_en.pdf)

4. The economic effects of the regulatory burden // Swedish Agency for Growth Policy Analysis./ – December 2010. – URL: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/seminars/files/bbs\\_falkenhall\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/seminars/files/bbs_falkenhall_report_en.pdf)

1. Andrejchenko A.V., Gorbachenko S.A., Grinchenko R.V., Karpov V.A., Kucherenko V.R. Analiz ry`nkovoyi kon'yunktury` navchal`ny`j posibny`k. – Odesa: ONEU, 2014.– 345 s.

2. Sacy`k V. Anty`cy`klichne reguluvannya ekonomiky` Ukrayiny` v suchasny`x umovax volaty`t`nosti mizhnarodny`x ry`nkiv [Elektronny`j resurs] / V. Sacy`k // Mizhnarodna ekonomichna polity`ka . - 2009. - Vy`p. 1-2. - S. 129-156. - Rezhy`m dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mep\\_2009\\_1-2\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mep_2009_1-2_7.pdf)

*Рецензент: Янковий О.Г., д.е.н., професор, зав. кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету*

*3.04.2015*

УДК 005.915

*Гуцул Максим*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОЛИВАНЬ**

У статті досліджено особливості фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах циклічних економічних коливань. Наголошено на взаємозалежність стійкого розвитку від економічних коливань. Детально проаналізовані фази економічного циклу, їх різновиди, представлені основні теорії циклів. Визначено діапазон стійкого розвитку в класичній інтерпретації класичного економічного циклу. В результаті аналізу наукових робіт багатьох вчених запропоновано фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства в залежності від фази економічного циклу. Оцінена адаптаційна реакція на фінансове забезпечення суб'єктів

підприємницької діяльності під час проходження економікою кризь різні стадії циклів – кризу, спад, пожвавлення, економічний підйом.

Запропонована розробка моделі поетапного механізму фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства в подальших наукових дослідженнях.

**Ключові слова:** економічний цикл, стійкий розвиток, фінансові ресурси, криза, спад, пожвавлення, економічний підйом.

*Гуцул Максим*

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧЕСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ**

В статье исследованы особенности финансового обеспечения устойчивого развития предприятия в условиях циклических экономических колебаний. Отмечено взаимозависимость устойчивого развития от экономических колебаний. Подробно проанализированы фазы экономического цикла, их разновидности, представлены основные теории циклов. Определен диапазон устойчивого развития в классической интерпретации классического экономического цикла. В результате анализа научных работ многих ученых предложено финансовое обеспечение устойчивого развития предприятия в зависимости от фазы экономического цикла. Оценена адаптационная реакция на финансовое обеспечение субъектов предпринимательской деятельности при прохождении экономикой через различные стадии циклов – кризис, спад, оживление, экономический подъем.

Предложена разработка модели поэтапного механизма финансового обеспечения устойчивого развития предприятия в дальнейших научных исследованиях.

**Ключевые слова:** экономический цикл, устойчивое развитие, финансовые ресурсы, кризис, спад, оживление, экономический подъем.

*Hutsul Maksym*

## FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE UNDER CYCLIC ECONOMIC FLUCTUATIONS

This article explores the peculiarities of financial sustainable development enterprise in terms of cyclical economic fluctuations. A detailed analysis phase of the economic cycle varieties presented the basic theory of cycles. Defined range of sustainable development in the classical interpretations of the economic cycle. An analysis of scientific works of many scientists offered financial support for sustainable enterprise development, depending on the phase of the economic cycle. Estimated adaptive reaction to the financial support of businesses during the economic cycles through different stages – crisis, recession, recovery, economic growth.

A phased development model mechanism of financial support for sustainable enterprise development in further research.

**Keywords:** economic cycle, sustainability , financial resources , crisis, recession, recovery , economic growth.

**Постановка проблеми.** Економічні процеси, циклічного та лінійного характеру, які притаманні будь-якій системі розвитку ринкових відносин, зумовлюють причино-наслідковий зв'язок між розвитком та кризою, між соціально-економічним підйомом та соціальною напругою. Криза у реальній економіці та фінансовій системі України обумовлює доцільність пошуку раціональних підходів до підвищення ефективності фінансового забезпечення підприємства та створенню передумов їх стійкого розвитку, що є особливо важливим в умовах негативного впливу циклічності глобальних кризових проявів, що ініціюють ендегенні виробничі диспропорції.

В цьому аспекті оцінка адаптаційної реакції на фінансове забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності під час проходження економікою крізь різні стадії циклів – кризу, спад, пожвавлення, економічний підйом є актуальним предметом наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Протягом останніх років питання фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства у відповідності до циклічності економіки отримало



достатню увагу з боку як наукової спільноти, так і практики. Серед них: А.П. Колесникова, О.Ю. Гусєва, Ю.В. Сидоренко, С. Арнолд та Р. Козінець, В.В. Баранова, Є.П. Голубкова, Н.Г. Данілочкіна, С.Д. Ільєнова, І.В. Ліпсіц, Г.С. Мерзлікін, М.Н. Крейниной, О.І. Новакова, К. Рейнхард, К. Рогофф, А. Фатас, І. Міхас.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Зусиллями згаданих учених запропоновано економічні, інституційні та правові засади стійкого розвитку підприємства, виділено основні принципи і напрями вдосконалення та створення системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Проте, проблема фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах циклічних економічних коливань залишається малодослідженою.

**Мета статті.** Метою статті є з'ясування суті, передумов визначення та спектру адаптаційного процесу фінансового забезпечення стійкого розвитку в умовах коливань економічної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Безкризове функціонування національної економіки в умовах циклічного розвитку можливе при переході всіх її галузей до стійкого розвитку. Насамперед, стійкий розвиток галузі можливий при досягненні ефективного функціонування первинних ланок економічної системи – підприємств, які відіграють важливу роль в життєзабезпеченні сучасного суспільства.

Сьогодні виникла необхідність фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства для досягнення поставлених завдань стабілізації та подальшого розвитку нашої країни.

Для чіткого розуміння та взаємозв'язку характеру фінансового забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності розглянемо економічні цикли як універсальну форму руху усіх економічних процесів незалежно від того, на яких рівнях економіки вони відбуваються.

Економічний цикл – це сукупність постійних фаз стану економіки – розширення та скорочення обсягів виробництва, тобто це періодичні, хвилеподібні коливання ділової активності [1, с. 270]. Економічний цикл є періодичним чергуванням поживлення

та спаду рівня ринкової активності на протязі кількох років. Економічні цикли відрізнятися один від одного за тривалістю й впливовістю, проте всі вони мають одні й ті самі фази. Таким чином, під економічним циклом потрібно розуміти період часу між двома найвищими або найнижчими точками розвитку економіки.

Чому ж економічні цикли, вихідною та кінцевою фазою яких є кризи, мають приблизно однакову тривалість, а тому і повторюються з більш-менш однаковими інтервалами? Складається враження, ніби хтось диригує цими циклами. Насправді ж у самій природі ринкового способу виробництва існують фактори, що визначають його циклічний розвиток. Мова йде про матеріальну основу періодичності криз і циклів. Такою матеріальною основою є відтворення основного капіталу, середній термін функціонування якого дорівнював для країн з ринковими відносинами близько 10 років. Але яким же чином і чому відбувається приблизно одноразова оновлення основного капіталу в масштабах всього господарства, якому притаманне дію стихійних ринкових сил? Це пояснюється тим, що сама фаза кризи викликає спонукальну необхідність одноразового масового оновлення елементів основного капіталу. Як було раніше наголошено, саме криза, яка відбувається з масовим моральним зносом основного капіталу, особливо в другій його формі, викликає необхідність одночасно замінити застарілі елементи основного капіталу новими, більш продуктивними. Це дає підприємцям можливість знизити витрати виробництва і навіть при знижених цінах отримувати прибуток та стійко розвиватись [5, с. 283].

Наведемо коротку характеристику економічних циклів з точки зору різних авторів та деталізовано виокремимо фінансове забезпечення інноваційної спрямованості скерованої на оновлення основного капіталу підприємства як домінанту стійкого розвитку в умовах "турбулентності" економічних процесів.

За критерієм тривалості, в економічній теорії [4, с. 432] виділяють малі (короткострокові) цикли – 3 - 4 роки, середні – 7 - 13 років та великі (довгі хвилі) – 45 - 60 років, крім того виділяють вікові циклічні коливання.

У наукових колах найбільша увага та зацікавленість приділяється «довгим хвилям» та середнім (промисловим) циклам. «Довгі хвилі» М.Д. Кондратьєва пов'язані, насамперед, із науково-технічним прогресом та структурними змінами в економіці, викликаними необхідністю оновлення елементів промислової інфраструктури [3, с. 543].

У класичному трактуванні середні цикли мають чотири фази: спад (криза), депресія, поживлення та піднесення. Щодо особливостей цих циклів, то К. Жугляр [1, с. 431] вважав їх тривалість 7 - 12 років, і до особливостей відносив коливання ВВП, інфляцію та рівень зайнятості населення, а причиною – необхідність оновлення засобів виробництва. С. Кузнець розглядав ці цикли, як цикли будівельні і пов'язував з необхідністю поновлення виробничих споруд та житлового фонду, тривалість циклів – 15 - 20 років [3, с. 234].

Малі або короткі цикли досліджував Дж. Кітчін [6, с. 274], існування яких він пов'язував з порушенням рівноваги на споживчому ринку, необхідністю оновлення товарів тривалого користування і, як наслідок коливання рівня вкладень у товарні запаси. Особливістю цих циклів є те, що замість надвиробництва товарів, існує надвиробництво виробничих потужностей, і, як наслідок – їх недозавантаження. Такі цикли характеризуються меншою тривалістю фази кризи і суттєво менш важкими наслідками спаду виробництва.

Таким чином, визначаючи стійкий розвиток підприємства як інтегровану систему управління підприємством, яка становить збалансований, гармонійний, довготривалий розвиток підприємства, головною метою якого є забезпечення постійної цілісної рівноваги системи з урахуванням мінливих зовнішніх умов функціонування підприємства та досягнення стійких високих результатів його діяльності, охарактеризуємо фінансове забезпечення інноваційної діяльності.

Проникнення інновацій (дифузія інновації) у основні засоби на підприємстві підпорядковується об'єктивному закону, представленому на рис. 1 кривою Фішера-Прайа.

Точка 1 характеризує перехід від інкубаційного періоду до прискореної дифузії нововведення основних засобів. Точка 2

розмежовує дифузійні процеси і ступінь повного насичення підприємства певною новацією. Точка 3 є межею між повним насиченням основних засобів конкретною інноваційною розробкою і затуханням даної інноваційної діяльності. [2, с. 311].

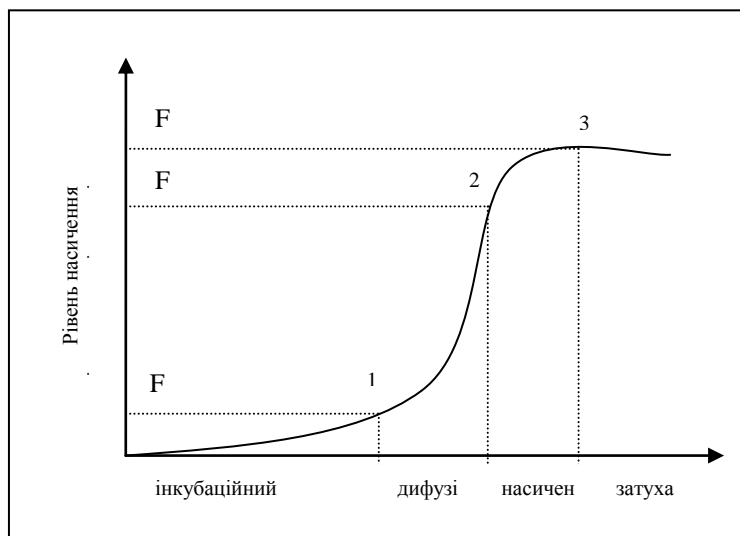


Рис. 1. Інноваційна крива Фішера-Прайа [2, с. 311]

Таким чином, розглядаючи інноваційну криву Фішера-Прайа щодо фінансування та оновлення основного капіталу та класичну інтерпретацію класичного економічного циклу (Рис. 2), ми бачимо трансляційну тотожність відрізка інноваційної кривої згаданих авторів та фаз економічного циклу на рівні депресії, пожвавлення діяльності господарюючих суб'єктів і економічного підйому.

Для довготривалого ефекту стійкого розвитку підприємство першочергово повинно весь час зосереджувати та спрямовувати свій фінансовий потенціал на інноваційну складову основного капіталу та виробництва в цілому.

На Рис. 2 ми схематично відобразили діапазон стійкого розвитку в класичній інтерпретації класичного економічного циклу. Арабськими цифрами позначено відповідну фазу економічного циклу: 1 – кризу, 2 – депресію, 3 – пожвавлення, 4 – економічний підйом.

Тобто, вектор спрямованості (тренд) стійкого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності повинен зростати та

збалансовано за рахунок фінансового забезпечення проходити так звану зону адаптаційного впливу зовнішніх коливань (криза, депресія) та входити в діапазон стійкого розвитку.

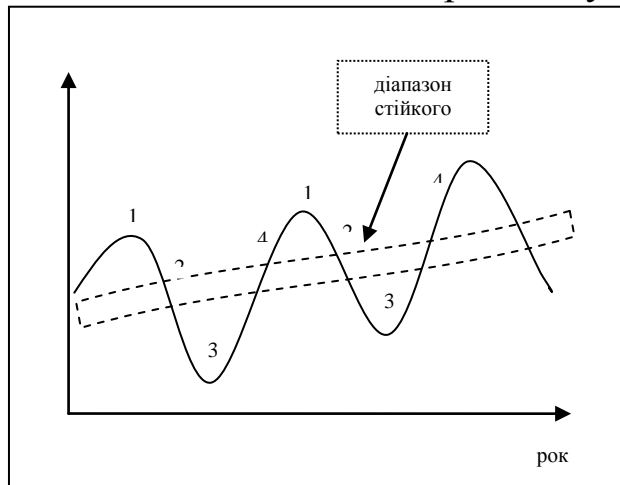


Рис. 2. Діапазон стійкого розвитку в класичній інтерпретації класичного економічного циклу

Для того щоб підприємство тривалий час залишалося в динамічному стійкому положенні під час коливань економічної системи розроблено ряд рекомендаційних фінансових "ін'єкцій"

(рис.3). Кожній фазі економічного циклу відповідає відповідне фінансове забезпечення для стійкого розвитку підприємства.

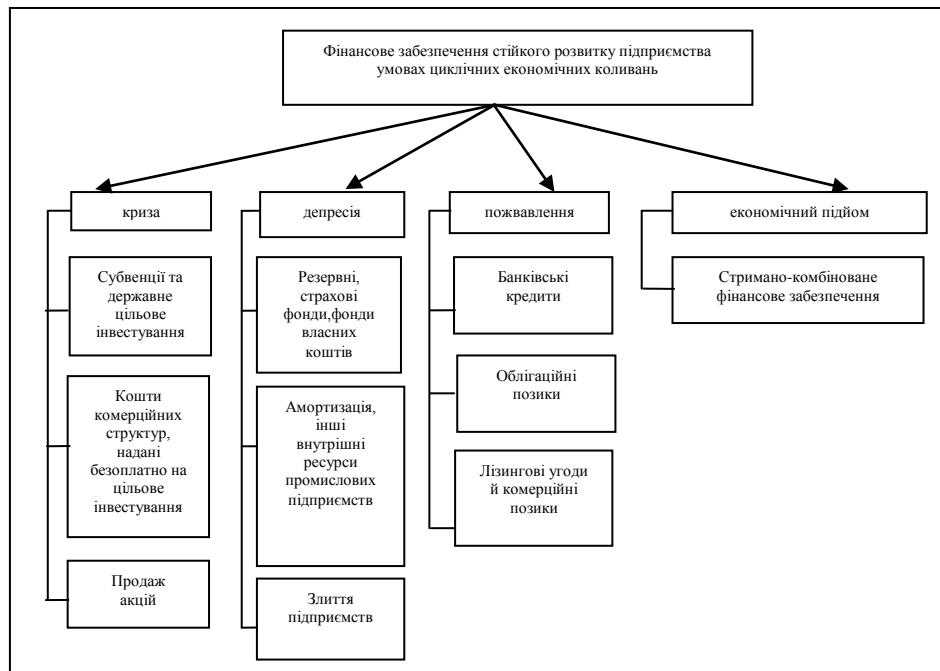


Рис. 3. Фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах циклічних економічних коливань

Проаналізуємо особливості фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах циклічного економічного розвитку.

Під час економічної кризи проявляється відносно надвиробництво товарів, які не знаходять збуту внаслідок обмеженості платоспроможного попиту населення. В цих умовах кризи, стрімко скорочується виробництво через різкий спад попиту, накопичені запаси продукції розсмоктуються, їх частково вдається продати за зниженими цінами або знищити, у підприємства виникає брак коштів, які можна компенсувати за рахунок субвенцій, державного цільового інвестування та продажу акцій або за рахунок їх приватного та публічного розміщення та збільшення номінальної вартості акцій. Як результат, у підприємства виникає додатковий капітал. Цей капітал і є власними зовнішніми фінансовими ресурсами. Публічне розміщення акцій є популярним інструментом довгострокового фінансування. IPO є достатньо витратною справою та зазвичай під силу крупним компаніям, які не збанкрутують у випадку поглиблення кризових явищ.

Оскільки криза не може тривати нескінченно, поступово подальше падіння виробництва призупиняється. Економіка переходить в застійне стан, яке отримало назву депресії. У цій фазі зростання виробництва ще не починається, всі показники економічної динаміки знаходяться в пригніченому стані: низькі ціни, високий рівень позичкового відсотка, зберігається масове безробіття.

Під час економічної депресії суб'єкти підприємницької діяльності переходять в так званий режим самофінансування. Основними джерелами їх фінансового забезпечення є резервні та страхові фонди, фонди власних коштів, а також амортизаційні відрахування, інші внутрішні ресурси промислових підприємств. Потрібно виокремити такий спосіб залучення фінансових коштів, який відбувається за рахунок злиття підприємств, тобто концентрація та централізація капіталу викликає ефект фінансової синергетики.

Разом з тим у цей період поступово визрівають передумови, які зумовлюють поживлення виробництва. Цьому, зокрема, сприяє

зростання попиту на нові, більш продуктивні засоби праці. По-кільки в ході кризи внаслідок падіння цін відбувається масовий моральний знос основного капіталу, особливо в другій його формі, підприємці прагнуть оновити їх, замінити менш продуктивні засоби праці більш ефективними, щоб, знизивши витрати виробництва, отримувати прибуток навіть при наявності знижених цін на товари.

Таким чином, вже у фазі депресії дозрівають імпульси, спрямовані на оновлення елементів основного капіталу. Розширюється попит на засоби виробництва, насамперед на високопродуктивні засоби праці, які будуть використані для оновлення основного капіталу.

У період економічного пошавлення суб'єкти підприємницької діяльності повинні активно залучати фінансові ресурси на фінансовому ринку, такими джерелами капіталу можуть виступати банківські кредити, облігаційні позики, лізингові угоди, комерційні позики, а також у разі розвинутості фондового ринку, торгівля різноманітними фінансовими інструментами, які надають можливість додаткового джерела фінансування стійкого розвитку.

Під час економічного підйому виникає таке явище як "перегрів економіки"— ситуація, при якій темпи економічного зростання набувають вибухового невідконтрольного характеру і, поглинувши всі ресурси приватного та державного сектора, близько підходять до межі, при якій подальше стійке зростання вичерпує себе і закінчується рецесією.

Перегріву передують надмірне фінансування економічного зростання, перекредитування, надлишкове вкладення державних коштів в економіку, загрозливі розміри приймають дефіцит державного бюджету, інфляція, значення зовнішньоторговельного балансу все більше йде в мінус або різко скорочується. Економічні агенти, передчуття наближення рецесії, вважають за краще вкладатися в реальний сектор економіки - наприклад, нерухомість, а не фінансові інструменти (облігації, акції). Більшість промислових підприємств до цього часу майже повністю вичерпують свої ресурси (людські, науково-дослідні, приміщення) і працюють на межі своїх можливостей (люди трудяться у дві зміни, приміщення використовуються не за призначенням). В цих умовах підприємство повинно використовувати стримано-комбіноване фінансове забезпечення, яке, так би мовити, стримує господарську



діяльність підприємства та надає можливість залишатися в динамічній системі стійкого розвитку.

**Висновки.** Розуміння закономірностей циклічного розвитку економіки забезпечує можливості побудови точних прогнозів в системі фінансового менеджменту на підприємстві. Потреба в таких прогнозах в умовах волатильності та швидкої зміни ринкової кон'юнктури є вкрай необхідною для суб'єктів підприємницької діяльності, для яких чітке бачення перспектив є запорукою успішної реалізації своєї господарської діяльності.

Узагальнення вищенаведеного дає змогу стверджувати, що фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства є комплексним (за рахунок власних, позичених, залучених і реструктуризаційних джерел) та залежить від відповідної фази економічного циклу. Для досягнення довгострокового стійкого фінансового ефекту необхідно обґрунтувати оптимальний склад та раціональний розподіл фінансових ресурсів, при яких, буде забезпечено безперебійність діяльності суб'єкта господарювання та своєчасність розрахунків за зобов'язаннями.

**Перспективи подальших досліджень.** Наступними дослідженнями з визначеної проблеми є розробка моделі поетапного механізму фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

### *Література*

1. Волков В.П., Горошкова Л.А. Малі економічні цикли: теорія та вітчизняна практика// Науковий вісник Ужгородського університету – 2014. – Вип. 1 (42). – с. 270–275.

2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. — 2-ге видання/ За ред. О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.

3. Мэнкью Н.Грегори. Макроэкономика / Н.Грегори Мэнкью. – М.: МГУ, 1984. – 520 с.

4. Кондратьев Н.Д. Больших циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д.Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 860 с.

5. Покрытан А.К., М.И. Политическая экономия: Учебное пособие / За ред. А.К. Покрытан, М.И.Збарский. – Одесса: ОГЭУ, 2002. – 412 с.

6. Тарасевич В.М. Економічна теорія: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.

1. Volkov V.P., Goroshkova L.A. Mali ekonomichni sy`kly` : teoriya ta vitchy`znyana prakty`ka // Naukovy`j visny`k Uzhgorods`kogo universy`tetu – 2014. – Vy`p. 1 (42). – с. 270–275.

2. Get`man O. O., Sharoval V. M. Ekonomika pidpry`yemstva: Navch. posib. — 2-ge vy`dannya/ Za red. O. O. Get`man, V. M. Sharoval. — K.: Centr uchbovoyi literatury`, 2010. — 488 s.

3. Мэнк`ю N.Gregory`. Макроэкономы`ка / N.Gregory` Мэнк`ю. – М.: MGU, 1984. – 520 s.

4. Kondrat`ev N.D. Bol`shy`x sy`kly` kon`yunktury` y` teory`ya predvy`deny`ya. Y`zbrannyye trudy / N.D. Kondrat`ev. – M.: Экономы`ка, 2002. – 860 s.

5. Рокгытан А.К., М.У`. Poly`ty`cheskaya экомому`ya: Uchebnoe posoby`e / Za red. A.K. Rokgytan, M.Y`. Zbarsky`j. – Odessa: OGU, 2002. – 412 s.

6. Tarasevy`ch V.M. Ekonomichna teoriya: Pidruchny`k / Za red. V. M. Tarasevy`cha. – Ky`yiv: Centr navchal`noyi literatury`, 2006. – 784 s.

*Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ*

21.04.2015

УДК 336.13 (477)

*Зінченко Марина*

## **ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА УПРАВЛІННЯМ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ**

У статті досліджено стан фінансового контролю, що здійснюється за управлінням місцевими бюджетами. Систематизовано місцеві фінансові органи, які проводять контрольні заходи на мезорівні. Охарактеризовано діяльність органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій. Проведено моніторинг показників виконання

місцевих бюджетів, що можуть свідчити про рівень ефективності внутрішнього фінансового контролю. Проаналізовано діяльність органів державного фінансового контролю. Встановлено, що Рахункова палата здійснює фінансовий контроль лише за використанням міжбюджетних трансфертів, переданих з державного бюджету місцевим бюджетам. Оцінено контрольну діяльність органів Державної фінансової інспекції України за станом управління коштами місцевих бюджетів та встановлено, що такий контроль є недостатньо ефективним. Проаналізовано контрольну діяльність на мезорівні органів Державної казначейської служби України та встановлено, що контроль цього органу є засобом попередження вчинення суб'єктами управління порушень. Встановлено, що Міністерство фінансів здійснює опосередкований фінансовий контроль на місцевому рівні. Запропоновано пріоритетні напрямки вдосконалення фінансового контролю за управлінням місцевими бюджетами.

**Ключові слова:** фінансовий контроль, місцеві бюджети, система управління, місцеві фінансові органи, мезорівень.

*Зинченко Марина*

## **ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА УПРАВЛЕНИЕМ МЕСТНЫМИ БЮДЖЕТАМИ**

В статье исследовано состояние финансового контроля за управлением местными бюджетами. Определены местные финансовые органы, которые проводят контрольные мероприятия на мезоуровне. Охарактеризована деятельность органов местного самоуправления и местных государственных администраций. Проведен мониторинг показателей выполнения местных бюджетов, которые могут свидетельствовать об уровне эффективности внутреннего финансового контроля. Проанализирована деятельность органов государственного финансового контроля. Установлено, что Счетная палата осуществляет финансовый контроль только за использованием межбюджетных трансфертов, переданных из государственного бюджета местным бюджетам. Оценено контрольную деятельность органов Государственной финансовой инспекции Украины за управлением средствами местных бюджетов и установлено, что такой контроль

недостаточно эффективный. Проанализировано контрольную деятельность на мезоуровне органов Государственной казначейской службы Украины и установлено, что контроль этого органа является средством предупреждения совершения субъектами управления нарушений. Установлено, что Министерство финансов осуществляет опосредованный финансовый контроль на местном уровне. Предложены приоритетные направления совершенствования финансового контроля за управлением местными бюджетами.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, местные бюджеты, система управления, местные финансовые органы, мезоуровень.

*Zinchenko Marina*

## **THE FINANCIAL CONTROL PER MANAGEMENT OF LOCAL BUDGETS**

The financial control per the local budgets management was studied in the article. The local financial authorities who conduct control at the meso level were identified. The activity of local governments and local state administrations was describes. The implementation rates of local budgets that may indicate the level of effectiveness of internal financial controls were analyzed. The activities of the organs state financial control was reviewed. It was found that the Court of Accounts shall only financial control over the use of intergovernmental transfers, transferred from the state budget to local budgets. The financial control by State Financial Inspection of Ukraine per management the local budgets was estimated. It was found that such control is not effective enough. The control at the meso level of the State Treasury Service of Ukraine was analyzed. It was found that this control is the means of preventing the commission of the subjects control violations. It was established that the Ministry of Finance provides indirect financial control at the local level. The priority areas for improving the financial control per management of local budgets were proposed.

**Keywords:** financial control, local budgets, control system, local financial authorities, meso level.

**Постановка проблеми.** В умовах реформування бюджетної системи у напрямку децентралізації управління підвищується

самостійність інституцій управління на місцях. У цьому контексті постає завдання із розроблення та впровадження заходів, що забезпечать ефективність функціонування системи управління на місцях. До таких заходів, зокрема, можна віднести контроль за станом формування і використання коштів місцевих бюджетів, за законністю й ефективністю прийнятих управлінських рішень. Саме такі основні завдання стоять перед фінансовим контролем, від ступеня вирішення яких залежить суспільний добробут, соціально-економічний розвиток окремої адміністративно-територіальної одиниці та країни в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний науковий внесок у розвиток фінансового контролю в Україні зробили такі науковці: О. І. Барановський, І. В. Басанцов, І. К. Дрозд, Н. І. Дорош, В. Г. Мельничук, В. К. Симоненко, І. Б. Стефанюк та ін. Фінансовий контроль на мезорівні був предметом досліджень О. П. Гетманця, І. В. Грицюка, В. А. Дерія, В. С. Куйбіди, І. П. Лопушинського, А. О. Монаєнко, В. Ф. Піхоцького, В. П. Хомутенко. Віддаючи належне науковому доробку вказаних учених, необхідно зазначити, що теоретичні та практичні засади фінансового контролю за управлінням місцевими бюджетами в Україні потребують подальших досліджень.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невирішеним й досі залишаються завдання з формування в Україні ефективно функціонуючої системи фінансового контролю за станом виконання місцевих бюджетів, яка б попереджала порушення у системі управління.

**Метою статті** є дослідження фінансового контролю за управлінням місцевими бюджетами в Україні задля розроблення рекомендацій з підвищення його ефективності.

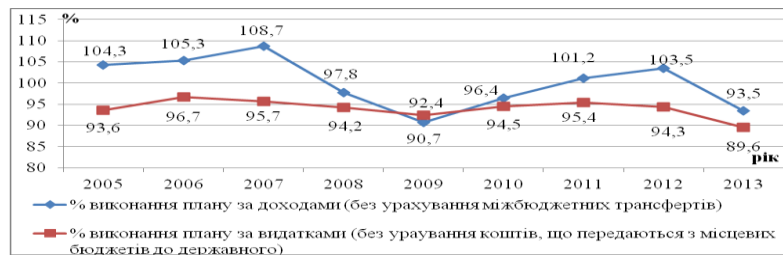
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важлива роль у контексті підвищення ефективності системи управління місцевими бюджетами відводиться функції контролю за діяльністю інституцій управління в частині законності та ефективності формування й використання фінансових ресурсів. Такий контроль на рівні місцевих бюджетів здійснюють місцеві фінансові органи, наділені відповідними повноваженнями, а саме:

- фінансові органи місцевого самоврядування – сільські, селищні, міські ради, районні у містах ради (у разі їх створення), їх виконавчі органи (виконавчий комітет та/або департамент фінансів);

- місцеві фінансові органи виконавчої влади – фінансові управління (департаменти) обласних, міських, районних, районних у містах державних адміністрацій (далі – місцеві державні адміністрації) та територіальні органи, зокрема, Міністерства фінансів України (далі – Мінфін), Державної фінансової інспекції України (далі – ДФІ), Державної казначейської служби України (далі – ДКСУ) та Рахункової палати (далі – РП).

Органи місцевого самоврядування здійснюють контроль у ході бюджетного процесу на відповідному місцевому рівні, тобто вони проводять як попередній (на стадіях складання та розгляду проекту бюджету місцевого самоврядування), поточний (на стадії виконання бюджету місцевого самоврядування), так і наступний контроль (на стадії підготовки та розгляду звіту про виконання бюджету місцевого самоврядування). Тобто, такий контроль є внутрішнім та таким, що дозволяє своєчасно вплинути на процес руху вхідних й вихідних фінансових потоків бюджету місцевого самоврядування.

Місцеві державні адміністрації, відповідно до Закону «Про місцеві державні адміністрації», здійснюють державний фінансовий контроль за «станом фінансової дисципліни, обліку та звітності, виконанням державних контрактів і зобов'язань перед бюджетом, належним і своєчасним відшкодуванням шкоди, заподіяної державі» [1, ст. 16] та контролюють виконання наданих органам місцевого самоврядування повноважень [1, ст. 35]. Таким чином, вони здійснюють як зовнішній фінансовий контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування, так і внутрішній фінансовий контроль – за станом виконання відповідного місцевого бюджету та реалізацією програм соціально-економічного розвитку. Від ефективності функціонуючої системи фінансового контролю описаних місцевих фінансових органів у значній мірі залежить ступінь досягнення суб'єктами управління запланованих показників місцевих бюджетів. Зауважимо, що ступінь виконання плану місцевих бюджетів становить 89,6% - 108,7% (рис. 1) Недовиконання плану може свідчити або про проріхи у системі бюджетного планування, або про недоліки у системі фінансового контролю.



\* план, затверджений місцевими радами з урахування змін

Рис. 1. Ступінь досягнення плану місцевих бюджетів України [складено автором за даними 2]

До органів державної влади, що здійснюють зовнішній фінансовий контроль відносять Рахункову палату, яка уповноважена контролювати діяльність місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування в розрізі переданих з державного бюджету коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів [3, ст. 110]. Отже, зовнішній фінансовий контроль РП не є комплексним та таким, що здійснюється на регулярній основі. Крім того, оприлюднена інформація РП не дозволяє оцінити результативність контролю цього органу стану використання інституціями управління мезорівня наданих міжбюджетних трансфертів.

Періодичним та звуженим є також контроль органів ДФІ, які контролюють лише видатки місцевих бюджетів після їх здійснення, при цьому обсяг таких охоплених контролем видатків за період з 2007 по 2014 рр. становив близько 0,05% усіх видатків місцевих бюджетів [4; 5]. Такий показник значно нижчий за загальноприйнятий показник суттєвості (5%), що призводить до неможливості встановлення системних порушень при управлінні місцевими бюджетами.

За результатами контролю стану використання комунальних ресурсів ДФІ виявляла порушення у розмірі від 598,79 тис. грн. до 1494,67 тис. грн., що становило 0,34% та 0,86% загальної суми коштів, охопленої контролем (табл. 1). У структурі комунальних ресурсів, що підлягали контролю, кошти місцевих бюджетів складала 29,89% – 48,68% (2007 та 2011 роки відповідно). ДФІ були виявлені порушення при використанні таких коштів у сумі від 515,38 тис. грн. до 1228,78 тис. грн. (2008 та 2011 роки відповідно) (табл. 1). Слід зазначити, що в результаті контрольних заходів органів ДФІ, було усунуто виявлених порушень від 34,03% (2010 р.) до 70,10% (2008 р.). Тенденція до зменшення зазначеного

показника може свідчити про зниження показника результативності фінансового контролю, що здійснюється органами ДФІ.

Таблиця 1

Результати фінансового контролю комунальних ресурсів Державної фінансової інспекції України за період з 2007 по 2014 рр. [складено автором за даними 4]

Рік Показник	20 07	20 08	20 09	20 10	20 11	20 12	20 13	20 14
Фінансові та матеріальні ресурси, охоплені ревізіями та перевітками, млн. грн.								
всього комунальн і ресурси	16 1, 43	17 3, 70	18 0, 50	17 8,6 5	17 3, 49	13 5, 57	19 7, 52	13 3,4 9
у т.ч. кошти місцевих бюджетів	48 ,2 5	75 ,4 6	86 ,0 6	82, 70	84 ,4 5	62 ,3 1	93 ,2 8	64, 17
питома вага коштів місцевих бюджетів у загальному обсязі комунальн их ресурсів, %	29 ,8 9	43 ,4 4	47 ,6 8	46, 29	48 ,6 8	45 ,9 6	47 ,2 3	48, 07
Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, млн. грн.								
всього комунальн і ресурси	0, 80 3	0, 59 9	1, 15 5	1,2 41	1, 49 5	0, 75 7	1, 14 2	0,7 38
питома вага у загальній сумі	0, 50	0, 34	0, 64	0,6 9	0, 86	0, 56	0, 58	0,5 5



коштів, охоплених ревізіями, %								
у т.ч. кошти місцевих бюджетів	0, 55 4	0, 51 5	0, 99 3	1,0 02	1, 22 9	0, 52 5	0, 93 7	0,5 68
питома вага у загальній сумі коштів, охоплених ревізіями, %	1, 15	0, 68	1, 15	1,2 1	1, 46	0, 84	1, 00	0,8 9
Усунуто фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, млн. грн.								
всього комунальн і ресурси	0, 40 6	0, 41 9	0, 58 3	0,4 21	0, 67 6	0, 43 6	0, 63 4	0,4 59
питома вага у загальній сумі виявлених фінансови х порушень, %	50 ,5 6	69 ,9 5	50 ,4 8	33, 92	45 ,2 2	57 ,6 0	55 ,5 2	62, 20
у т.ч. кошти місцевих бюджетів	0, 20 8	0, 36 1	0, 50 3	0,3 41	0, 56 9	0, 36 1	0, 52 9	0,3 74
питома вага у загальній сумі	37 ,5 5	70 ,1 0	50 ,6 5	34, 03	46 ,3 0	68 ,7 6	56 ,4 6	65, 85

виявлених фінансових порушень, %								
---	--	--	--	--	--	--	--	--

Таким чином, фінансовий контроль за діяльністю інституцій управління місцевими бюджетами, що здійснюється органами РП та ДФІ, є на сьогодні недостатньо ефективними. Це, зокрема, обумовлено обмеженими повноваженнями цих контролюючих органів в частині виконання місцевих бюджетів, законності та ефективності використання коштів таких бюджетів.

На регулярній основі контроль за системою управління фінансовими потоками місцевих бюджетів здійснюють органи ДКСУ. Такий контроль за часом проведення є попереднім та поточним, тобто основною метою контролю ДКСУ є попередження вчинення порушень з бюджетними коштами. Так, контролюючим органом було попереджено від 0,19% до 0,69% порушень при витрачанні коштів місцевих бюджетів [5; 6]. В процесі взяття й реєстрації зобов'язань та при прийнятті до виконання платіжних доручень ДКСУ виявлено порушень (надано відмов) з боку розпорядників й одержувачів коштів місцевих бюджетів у кількості від 6353 одиниць до 29990 одиниць (2012 та 2008 роки відповідно), суми попереджених порушень коливались від 380,7 млн. грн. до 1441,7 млн. грн. (2008 та 2013 роки відповідно). Як свідчать оприлюдненні дані ДКСУ, частка порушень (відмов) розпорядниками й одержувачами коштів місцевих бюджетів складала більше 70% у загальній кількості порушень, а суми таких порушень – від 8,6% (2014 р.) до 55% (2012 р.) загальних сум порушень (табл. 2). Крім того, частина таких порушень завдяки заходам, що здійснюють органи ДКСУ усувається. Так, у 2014 році було усунуто 95,07% усіх виявлених порушень використання коштів місцевих бюджетів у сумі 141,8 млн. грн.

Таблиця 2

Результати фінансового контролю Державної казначейської служби України за період з 2008 по 2014 рр. [складено автором за даними

6]

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ик					*		**

Усього порушень бюджетного законодавства							
кількість, одиниць	3287 5	2303 2	4127 8	1599 4	8932	1347 7	1171 8
сума, млн. грн.	3554 ,3	2237 ,7	1852 ,9	2885 ,8	1616 ,8	3311	2396, 6
в т.ч. порушення по місцевим бюджетам, пов'язаним з прийняттям до виконання платіжних доручень з виконання місцевих бюджетів розпорядникам різних рівнів та відмовами одержувачам бюджетних коштів							
кількість, одиниць	2999 0	1978 2	2945 5	1167 5	6353	9836	8743
питома вага у загальній сумі, %	91,2 2	85,8 9	71,3 6	73,0 0	71,1 3	72,9 8	74,61
сума, млн. грн.	380, 7	253, 4	989, 4	1248 ,9	889, 3	1441 ,7	206,2
питома вага у загальній сумі, %	10,7 1	11,3 2	53,4 0	43,2 8	55,0 0	43,5 4	8,60

\* дані за січень-жовтень 2012 року (дані за січень-грудень 2012 року на офіційному веб-сайті ДКСУ не доступні)

\*\* дані не враховують порушень, пов'язаних з недотриманням порядків відкриття (закриття) рахунків, подання фінансової і бюджетної звітностей та інших випадках порушення бюджетного законодавства

Все вище зазначене свідчить, що органи ДКСУ роблять значний внесок у попередження правопорушень в галузі управління

фінансовими потоками місцевих бюджетів. Разом з тим, з метою підвищення ефективності державного фінансового контролю необхідно підвищити ступінь транспарентності інформації, яку отримує ДКСУ під час здійснення контролю, та налагодити взаємодію цього органа з іншими контролюючими органами, що дозволить покращити фінансову дисципліну розпорядників та одержувачів коштів місцевого бюджету, зокрема, та державного бюджету взагалі.

Слід зазначити, що ДКСУ та ДФІ підконтрольні Мінфіну, який є головним органом виконавчої влади з формування та реалізації політики в сфері державного фінансового контролю, уповноваженим на проведення контролю за дотриманням бюджетного законодавства [7]. Мінфін, зокрема, «погоджує основні напрями контрольно-ревізійної роботи органів ДФІ» [7, п. 4.65] та одержує щомісяця від ДФІ звіти про результати їх діяльності, «здійснює контроль за цільовим використання державних коштів, передбачених для реалізації проектів, програм» [7, п. 5.10]. Таким чином, Мінфін здійснює опосередкований фінансовий контроль за діяльністю інституцій управління мезорівня, підвищити ефективність якого можливо за рахунок моніторингу діяльності як підзвітних контролюючих органів, так і органів управління на місцях.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що з метою вдосконалення системи фінансового контролю місцевих бюджетів необхідно:

- чітко законодавчо виписати обов'язки уповноважених місцевих фінансових органів в частині фінансового контролю та затвердити порядок й процедурні особливості його проведення, що дозволить сформулювати правові засади фінансового контролю на мезорівні;

- передбачити можливість застосування фінансовими органами місцевого самоврядування при виконанні фінансового контролю таких інструментів управління як аутсорсинг та реінжиніринг, що сприятиме підвищенню його результативності;

- наділити РП (як орган зовнішнього державного фінансового контролю) повноваженнями по здійсненню контролю за виконанням місцевих бюджетів за доходами та видатками, що

дозволить збільшити обсяг охоплених контролем цього органу фінансових потоків місцевих бюджетів;

– забезпечити виконання принципу системності фінансового контролю за рахунок координації контрольної діяльності органів ДФІ та РП, нормативно-правового закріплення строків проведення контрольних заходів такими органами з урахуванням регулярності контролю за станом виконання певних бюджетних програм [8];

– підвищити рівень транспарентності (доступності, гласності, відкритості) інформації, отриманої за результатами фінансового контролю місцевих бюджетів, що дозволить громадськості приймати активну участь у контролі за бюджетним процесом на мезорівні, своєчасно вживати належних заходів.

Впровадження зазначених рекомендацій дасть змогу підвищити ефективність не лише системи фінансового контролю на мезорівні, а й механізму управління місцевими бюджетами взагалі. Перспективи подальших розробок вбачаються у дослідженні інструментального забезпечення системи управління місцевими бюджетами в Україні.

### *Література*

1. Закон України «Про місцеві державні адміністрації» № 586-ХІV від 09.04.1999 р. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-14>

2. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. – Бюджетний моніторинг 2007-2013 [Електронний ресурс] : // – Режим доступу:

[www.ibser.org.ua/.../%20Monitor%20Quarter%202007/2007\\_4\\_Quarter](http://www.ibser.org.ua/.../%20Monitor%20Quarter%202007/2007_4_Quarter)

...

3. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

4. Звіти про результати діяльності Державної фінансової інспекції України. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/46964>;

5. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

6. Звіти про здійснення попереднього та поточного контролю працівниками Державної казначейської служби України – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: [http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat\\_id=77170&page=1](http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=77170&page=1)

7. Указ Президента «Про Положення про Міністерство фінансів України» № 446/2011 від 08.04.2011р. – [Електронний ресурс]: // – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>

8. Хомутенко В. П. Аудит місцевих бюджетів як запорука фінансової безпеки регіону /А. В. Хомутенко, В. П. Хомутенко// Економіка та держава. – № 12. – 2013. – С.52-55

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine [Zakon Ukrayiny «Pro mistsevi derzhavni administratsiyi»], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-14> (Accessed 25 March 2015)

2. The Institute for Budgetary and Socio-Economic Research [Instytut byudzhetu ta sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'], available at:

[www.ibser.org.ua/.../%20Monitor%20Quarter%202007/2007\\_4\\_Quarter](http://www.ibser.org.ua/.../%20Monitor%20Quarter%202007/2007_4_Quarter) (Accessed 25 March 2015)

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Budget Code of Ukraine [Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 25 March 2015)

4. Reports of the State Financial Inspection of Ukraine [Zvity pro rezul'taty diyal'nosti Derzhavnoyi finansovoyi inspektsiyi Ukrayiny], available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/46964> (Accessed 25 March 2015)

5. Reports of the State Treasury Ukraine on budget execution [Zvity Derzhavnoyi kaznacheys'koyi sluzhby Ukrayiny pro vykonannya Derzhavnoho byudzhetu], available at: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> (Accessed 25 March 2015)

6. Reports on the implementation previous and current control of the workers of the State Treasury Service of Ukraine [Zvity pro zdiysnennya poperedn'oho ta potochnoho kontrolyu pratsivnykamy Derzhavnoyi kaznacheys'koyi sluzhby Ukrayiny], available at: [http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat\\_id=77170&page=1](http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=77170&page=1) (Accessed 25 March 2015)

7. President of Ukraine (2011), The Decree «The Regulation about the Ministry of Finance of Ukraine» [Ukaz Prezydenta «Pro Polozhennya pro Ministerstvo finansiv Ukrayiny»], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/446/2011> (Accessed 25 March 2015)

8. Khomutenko V. (2013) «Audit of local budgets as a guarantee of financial security of the region» [Audyт mistsevykh byudzhetyv yak zaporuka finansovoyi bezpeky rehionu], Economy and State, № 12, 52-55 p.

*Рецензент: Ковальов А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету*

*30.03.2015*

УДК 336.713:336.764.1(477)

*Кистенюк Галина*

## **УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ: МЕТОДИ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ**

У статті розглянуто основні проблеми в управлінні активами комерційного банку в Україні, а саме такі: наявність проблемних активів в складі економічних ресурсів банку, відсутність дієвих попереджувальних заходів нівелювання проблемних кредитів, кредитний і валютний ризики, а також чутливість банків до змін ставок відсотку. Проаналізовано підходи до керування активами, а також їх головні відмінності та сильні і слабкі сторони. Визначено найважливіші принципи управління активами та завдання підвищення ефективності управління активами вітчизняних банків. Крім того, запропоновано деякі дієві напрями вдосконалення структури активів комерційного банку.

**Ключові слова:** активи банку, управління активами комерційного банку, підходи до керування активами, проблемні кредити, кредитний та валютний ризики, ефективність управління активами.

*Кистенюк Галина*

## **УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УКРАИНЕ: МЕТОДЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ**

В статье рассмотрены основные проблемы в управлении активами коммерческого банка в Украине, а именно следующие: наличие проблемных активов в составе экономических ресурсов банка, отсутствие действенных предупредительных мер нивелирования проблемных кредитов, кредитный и валютный риски, а также чувствительность банков к изменениям ставок процента. Проанализированы подходы к управлению активами, а также их главные отличия и сильные и слабые стороны. Определены важнейшие принципы управления активами и задачи повышения эффективности управления активами отечественных банков. Кроме того, предложены некоторые действенные направления совершенствования структуры активов.

**Ключевые слова:** активы банка, управления активами коммерческого банка, подходы к управлению активами, проблемные кредиты, кредитный и валютный риски, эффективность управления активами.

*Kysteniuk Halyna*



## ASSET MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK IN UKRAINE: METHODS AND PROBLEMATIC ASPECTS

The article discusses the main challenges in the management of assets of commercial banks in Ukraine, namely the following: the presence of distressed assets in the bank's economic resources, lack of effective preventive measures leveling of problem loans, credit and currency risks, as well as the Bank's sensitivity to changes in interest rates. Approaches to asset management, as well as their main differences and strengths and weaknesses. Identified key principles of asset management and the problem of increasing the efficiency of asset management of domestic banks. In addition, proposed some effective ways of improving the structure of assets.

**Keywords:** bank's assets, the asset management of a commercial bank, approaches to asset management, problem loans, credit and currency risks, the effectiveness of asset management.

**Постановка проблеми.** За сучасних умов розвитку банківської діяльності головне завдання полягає у пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників та підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання ефективної системи управління активами банку.

В усьому світі рівень ефективності управління активами розглядається як один із найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно вдосконалювати системи та форми управління активами, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Багатоаспектні проблеми управління активами комерційного банку досліджувались як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Теоретичні та практичні аспекти дослідження даної теми відображені в роботах вітчизняних вчених у галузі банківської

справи, теорії кредиту, банківського менеджменту: І. А. Бланка, В. В. Вітлінського, Г. І. Великоіваненко, А. М. Герасимовича, В. М. Голуба, О. В. Дзюблюка, Г. Т. Карчевої, І. М. Лазепка, О. М. Левченко, А. М. Мороза, С. В. Мочерного, І. М. Парасій-Вергуленко, А. А. Пересади, О. В. Пернарівського, Л. О. Примостки, М. І. Савлука, В. М. Суторміної тощо. Вагомий внесок у дослідження сутності, структури та динаміки портфеля активів банків України зробили такі вчені як О. Копилук, О. Музичка, Є. Мазіна, О. Васюренко та інші науковці. Серед відомих західних авторів, які займалися проблемами сучасної портфельної теорії, банківського менеджменту, економетрії необхідно відзначити Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Маршалла, П. Роуза, Дж. Сінкі, Ф. Фабоцці, У. Шарпа та багато інших. Однак їхні теоретичні досягнення і розробки, хоч і достатньо докладно розкривають проблематику управління активами комерційного банку, але є потреба у подальшому вивченні та конкретизації основних проблемних моментів у процесі менеджменту активів банку, а також узагальненні системи методів управління.

**Цілі дослідження.** Метою дослідження є теоретичне узагальнення наявних підходів до управління активами комерційних банків в Україні. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких наукових завдань, як виділення принципів управління активами, узагальнення та вивчення основних методів управління, дослідження основних проблемних аспектів в процесі управління активами комерційних банків України, а також визначення завдань ефективного управління банківськими активами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні концепції управління активами у національній та зарубіжній практиці і теорії мають свої особливості. Зарубіжні теорії та інструментарій управління портфелем активів комерційних банків формувалися десятиліття і напрацьовано величезний досвід у цій сфері фінансових відносин комерційного банку та його позичальників. Українські комерційні банки в цей час напрацьовують власний досвід управління прибутковістю і ризиком при здійсненні кредитно-позичкових операцій.

Для з'ясування характерних особливостей та проблематики питання управління активами банку необхідно розглянути зміст

поняття «активи комерційного банку» та «управління активами банку».

Як відомо, активи банку - це накопичені протягом діяльності банку ресурси, які в майбутньому приносять економічну вигоду і призводять до припливу грошових коштів у банківську установу.[1] Банківські активи утворюються в результаті активних операцій банку, тобто розміщення власних і залучених коштів з метою одержання доходу, підтримки ліквідності і забезпечення функціонування банку.

Що ж до поняття «управління активами комерційного банку», будемо вважати найбільш повним таке визначення: під управлінням активами розуміють шляхи, методи й порядок розміщення залучених банком коштів з метою забезпечення рентабельної роботи банку та підтримання його ліквідності. Суть управління активами полягає у формуванні стратегії та здійсненні заходів, які приводять структуру балансу банку у відповідність до його стратегічної програми.

Управління активами комерційного банку має відповідати певним вимогам. Ці вимоги накладають відбиток на саме управління і повинні обов'язково виконуватися на кожному етапі. Визначимо найважливіші принципи управління активами:

- управління активами повинно мати науковий характер, тобто ґрунтуватися на положеннях теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку, використовувати досягнення НТП і провідного досвіду, новітні методи економічних досліджень;

- управління має бути комплексним. Комплексність управління вимагає охоплення всіх ланок і сторін діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей у діяльності банку;

- управління повинно базуватися на системному підході, коли кожний об'єкт, який досліджується, розглядається як складна динамічна система, що включає низку певним чином пов'язаних між собою елементів із зовнішнім оточенням. Вивчення кожного об'єкта має здійснюватися з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності та взаємопідпорядкованості його окремих елементів;

- управління активами має бути об'єктивним, конкретним і точним. Воно має будуватися на достовірній, перевірній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають бути обґрунтовані точними аналітичними розрахунками. З цієї вимоги випливає необхідність постійного вдосконалення процесу збору та обробки інформації з метою підвищення точності та достовірності розрахунків;

- управління активами має провадитися за планом, систематично, а не час від часу. З цієї вимоги випливає необхідність планування управлінської роботи в банку, розподіл обов'язків щодо її виконання між виконавцями і контроль за її виконанням;

- управління має бути оперативним. Оперативність означає вміння швидко й чітко оцінювати ситуації, приймати управлінські рішення і втілювати їх у життя;

- один із принципів управління — демократизм. Передбачає участь у процесі управління широкого кола співробітників банку, що забезпечує більш повне виявлення провідного досвіду і використання ресурсного потенціалу банку;

- управління активами має бути ефективним, тобто витрати на утримання управлінського персоналу мають давати багаторазовий ефект. [2, с.542]

Намагаючись розв'язати дилему «ліквідність—прибутковість», розглядають три підходи до керування активами, які відрізняються наголосом у самому процесі керування активами і тим, в якій мірі використовується кількісний аналіз при оцінці можливих альтернатив [3]:

- найпростішим з погляду застосування є метод загального фонду коштів (pool-of-funds approach). Багато банків використовують цей метод, особливо в період надлишку коштів;

- метод розподілу активів або конверсії коштів (asset allocation or conversion of funds approach) пов'язаний з намаганням ліквідувати деякі недоліки першого методу;

- метод наукового управління використовує фінансово-математичні моделі, як правило, із застосуванням електронно-обчислювальної техніки.

Метод загального фонду коштів. В основі даного методу — ідея об'єднання всіх ресурсів. Після об'єднання сукупні кошти розподіляються між тими видами активів (позики, державні цінні папери, касова готівка та ін.), використання яких вважається найбільш ефективним. У моделі загального фонду коштів для здійснення конкретної активної операції немає значення, з якого джерела надійшли кошти, поки їх розміщення відповідає досягненню поставлених перед банком цілей.

Даний метод потребує однакового дотримання керівництвом банку принципів ліквідності та прибутковості. Ось чому кошти розміщують у такі види активних операцій, які найбільше відповідають цим принципам.

Використання методу загального фонду коштів у керуванні активами, дає банку широкі можливості вибору категорій активних операцій. Цей метод установлює пріоритети, які формулюються в загальній формі. Водночас указаний метод не містить чітких критеріїв для розподілу коштів за категоріями активів і не дає розв'язку дилеми «ліквідність—прибутковість». Останнє залежить від досвіду та інтуїції банківського керівництва.

Метод розподілу активів. У підході до розміщення коштів з позицій загального фонду коштів надто багато уваги приділяється ліквідності. При цьому метод загального фонду коштів не враховує відмінності вимог ліквідності відносно різних груп вкладів (до запитання, ощадних вкладів, строкових вкладів) і основного капіталу. Цей недолік став причиною наростаючого скорочення норми прибутку в 50-х і 60-х роках. Протягом цього часу страхові й ощадні вклади, які потребують меншої ліквідності, ніж вклади до запитання, зростали вищими темпами. Тому було розроблено метод розподілу активів (або метод конверсії коштів), який дозволив подолати обмеженість методу загального фонду коштів.

Модель розподілу активів установлює, що розмір необхідних банку ліквідних коштів залежить від джерел залучення фондів. Цим методом робиться спроба розділити джерела коштів відповідно до норм обов'язкових резервів, швидкості їх обігу та оборотності. Модель визначає кілька «центрів ліквідності—прибутковості» всередині самого банку, які використовуються для розміщення

коштів, залучених банком з різних джерел. Ці центри дістали назву «банків усередині банку», оскільки розміщення коштів з кожного центру здійснюється незалежно від розміщення коштів з інших центрів.

Головна перевага даного методу полягає в зменшенні частки ліквідних активів і вкладенні додаткових коштів у позики й інвестиції, що веде до збільшення норми прибутку. Водночас варто вказати на основні недоліки методу, а саме:

а) оскільки центри ліквідності різняться між собою швидкістю обігу вкладів різного типу, то на практиці фактично може і не бути тісного зв'язку між швидкістю обігу вкладів тієї чи іншої групи і коливанням загальної суми вкладів цієї групи;

б) метод передбачає незалежність джерел коштів від шляхів їх використання, що не завжди підтверджується;

в) в обох методах головний акцент робиться на ліквідності обов'язкових резервів і можливому вилученні вкладів, при цьому менша увага звертається на необхідність задоволення заявок клієнтів на кредит;

г) не враховуються сезонні коливання щодо попиту на кредит для окремих банків;

д) як і метод загального фонду коштів, даний метод спирається на середній, а не на граничний рівень рентабельності.

Метод наукового управління. Управління активами за допомогою наукових методів і дослідження операцій передбачає використання складніших моделей і сучасного математичного апарату для аналізу складних взаємозв'язків між різними статтями банківського балансу і звіту про прибутки і збитки.

Одним з найпоширеніших наукових методів управління активами, який використовується спеціалістами з управління для розв'язання виробничих проблем, є метод лінійного програмування. Це метод математичного моделювання, який виражає взаємозв'язок різних елементів прийняття рішень у стандартній математичній формі.

Метод наукового управління банківськими активами дає помітні переваги банкам, у штаті яких є відповідні спеціалісти. Однак на завершальній стадії аналізу керівництво банку повинно взяти на себе відповідальність за правильність формулювання моделі і за ті рішення, які базуються на отриманій завдяки їй інформації. Одна з головних переваг, яку отримує керівництво при формулюванні моделі, полягає в тому, що вона змушує старанно визначати цілі, в явній формі виражати різні обмеження, а також вивчати портфель кредитів та інвестицій для визначення можливого доходу і витрат по них.

Головний недолік використання наукових методів управління стосується головним чином дрібних банків. Він пов'язаний з необхідністю утримувати спеціалістів відповідної кваліфікації, а також мати обчислювальне обладнання необхідної потужності, що досить часто є надто дорогим для них. [3]

Загалом слід зазначити, що наведені методи є дещо спрощеними, і їх можна розглядати лише як загальну схему, у межах якої керівництво банку може визначити підхід до вирішення проблеми керування активами.

Управління активами включає в себе: управління ліквідністю; управління ризиком процентної ставки; хеджування; управління валютним ризиком. Основною проблематикою в межах зазначених аспектів є наявність проблемних активів в складі економічних ресурсів практично кожного банку. Дослідження засобів нівелювання проблемних кредитів, що використовують банки України надало змогу визначити, що, по-перше, діяльність колекторських компаній та звернення банку до суду з вимогою стягнення заставного майна з позичальника не виправдовують очікувань менеджменту банку. По - друге, відсутність дієвих попереджувальних заходів нівелювання проблемних кредитів. [4, с.214] Основна питома вага проблемних кредитів – неповернуті кредити, саме тому, в першу чергу, необхідно дуже ретельно вивчати та аналізувати платоспроможність (кредитоспроможність) кожного суб'єкта бажаючого отримати кредит.

Наступною проблемою управління активами є кредитний ризик. Кредитний ризик (credit risk) – наявний або потенційний

ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. [5]

Більшість банків України до недавнього часу при оцінці кредитного ризику враховували лише одне з можливих зовнішніх джерел – фінансові можливості позичальника, тобто об'єктивний ризик, пов'язаний з позичальником.

Практика показала, що дуже багато позичальників не повертають кредити не тому, що не мають можливості, а тому, що не бажають цього робити. У таких випадках банк змушений подавати до суду і може зіткнутися з проблемою неправильно укладеної кредитної угоди. Це стосується всіх угод, укладених під час кредитування, і свідчить про те, що при оцінці кредитного ризику обов'язково потрібно враховувати юридичний ризик.

Однією з причин виникнення кредитного ризику є також нездатність позичальника до створення адекватного майбутнього грошового потоку в зв'язку з непередбаченими несприятливими змінами в діловому, економічному і (чи) політичному оточенні, в якому він знаходиться.

Причиною виникнення кредитного ризику можна вважати також неврахування впливу ділового циклу на кредитоспроможність позичальника.

Причиною виникнення кредитного ризику є також невпевненість в майбутній вартості і якості (ліквідності і можливості продажу на ринку) застави під кредит. Тобто наявність у позичальника власного ліквідного майна є обов'язковою. Кредитний ризик зменшується, якщо вартість такого майна більша від суми кредиту. [6]

Головне завдання в раціональному управлінні кредитними ризиками полягає у пошуку реальних шляхів їх мінімізації й одержанні достатніх доходів для збереження засобів вкладників і підтримки життєдіяльності банків.

Валютний ризик - це ризик втрат у зв'язку з несприятливою зміною вартості іноземної валюти щодо валюти держави, де



розміщений банк. Валютний ризик - це передусім імовірність того, що зміна курсів іноземних валют призведе до збитків унаслідок зміни ринкової вартості активів банку. Серед основних методів хеджування валютних ризиків треба назвати такі: структурне збалансування активів, кредиторської та дебіторської заборгованості, зміна термінів платежів, форвардні угоди, операції своп, опціонні угоди" фінансові ф'ючерси, кредитування та інвестування в іноземній валюті, реструктуризація валютної заборгованості, дисконтування вимог в іноземній валюті, використання валютних коштів, здійснення платежів за допомогою зростаючої валюти. [7, с.291]

Конфлікт між ліквідністю і прибутковістю банку можна вважати центральною проблемою банку в управлінні активами, яку він вирішує при розміщенні коштів. З одного боку, він відчуває тиск власників акцій, зацікавлених в більш високі доходи, які можуть бути отримані за рахунок кредитування позичальників. Але з іншого боку, керівництво банку добре уявляє, що такі дії знижують ліквідність банку.

Інша проблема - чутливість банків до змін ставок відсотку. При їх зростанні деякі вкладники вилучають свої кошти в пошуках більш високих прибутків або, взявши позику, призупиняють подачу заявок на нові кредити. Зміна відсоткових ставок впливає й на ринкову вартість активів. Вимога ліквідності є пріоритетною, її невиконання може підірвати довіру до банку [8, с.108].

За минуле десятиліття високі темпи зростання активів українських комерційних банків, інтернаціоналізація фінансових потоків, поява нових банківських продуктів внесли суттєві корективи до особливостей управління комерційними банками в Україні. Як показує практика, що склалася в Україні, система управління банківською діяльністю не володіє науковою базою, стратегічними підходами, корпоративною відповідальністю, ринковою культурою, орієнтацією на розвиток кадрового потенціалу.

Більшість українських банків дотримуються традиційного підходу в управлінні своїми активами: основну увагу концентрують на одиничних активах і окремих групах активів (в основному кредитному портфелі та портфелі цінних паперів), що відповідає сучасному рівню розвитку вітчизняної банківської системи. Активи

не розглядаються як єдиний об'єкт управління і формуються найчастіше випадковим чином.

В українських комерційних банках відсутні чітко сформульовані принципи управління активами. В результаті структура активів стає нестійкою, погано пристосованою до зовнішніх шоків. Черговий такий шок виявив помилки вітчизняних банків в управлінні портфелем активів: недостатню диверсифікацію, безсистемний маркетинг, невідповідність відсоткових ставок рівням ризику. Ці помилки призводять до виникнення збитків, зростання втрачених можливостей, втрати позицій на цільових ринках – іншими словами, до зниження рівня конкурентоспроможності [9].

Оскільки управління активами знаходиться на стику чотирьох ключових напрямків діяльності – кредитної, депозитної, інвестиційної та торговельної, кожна з них відбивається на структурі балансу і потенціалі прибутковості активів. Більше того, основні напрямки діяльності можуть перебувати в суперечності, що обумовлює необхідність їх координації. Таким чином, управління активами – це скоординований процес управління балансом банку і прибутковістю для досягнення стратегічних цілей банку [10].

Основними принципами підвищення ефективності управління повинні стати:

- забезпечення доцільної структури активів;
- диверсифікація кредитних та інвестиційних операцій;
- моніторинг ризиків та своєчасне створення резервів під них;
- забезпечення дохідності активів на належному рівні.

Можна запропонувати такі основні напрями вдосконалення структури активів:

- поліпшення кредитної політики, серед яких виділимо такі: зниження обсягу простроченої та пролонгованої заборгованості; оптимізація кредитного портфеля; активізація кредитування фізичних осіб; розробка та впровадження ефективної системи

оцінки та мінімізації ризиків при кредитуванні фізичних та юридичних осіб; залучення нових кредитоспроможних клієнтів;

- збільшення обсягу платних послуг;
- постійне зниження іммобілізації за капітальними вкладеннями та рівня дебіторської заборгованості за господарськими операціями.

**Висновки.** Вирішення поточних проблем, які стоять перед українським банківським сектором, є неможливим без удосконалення банківського менеджменту, зокрема, системи управління активами з використанням конкретних методів та прийомів управління. Сучасні фінансово-економічні кризи виявили помилки вітчизняних банків в управлінні портфелем активів: недостатню диверсифікацію, безсистемний маркетинг, невідповідність процентних ставок рівням ризику. Ці помилки призводять до виникнення збитків, зростанню втрачених можливостей, втрати позицій на цільових ринках, а нерідко і до зниження рівня конкурентоспроможності самого банку.

Таким чином, основними завданнями підвищення ефективності управління банківськими активами є: управління короткостроковою та довгостроковою ліквідністю банку; підтримка і підвищення рентабельності банку; управління достатністю та структурою капіталу, витратами банку, якістю активів; стабілізація або збільшення ринкової вартості банку; розширення мережі банківських філій. А метою ефективного управління активами є запобігання або виправлення дисбалансу та захист від ризиків банківської діяльності шляхом структури активів і рентабельності.

### *Література*

1. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98>

2. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: підручник/ О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин, Т.Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.

3. Коммерческие банки / Э.Рид, Р.Коттер, Э.Гилл и др.; Пер. с англ. под ред. В.М.Усоскина. — М.: Космополис, 1991. — 480 с.

4. Рябініна Л.М., Няньчук Н.Ю., Ухлічева Л.І. Банківські операції: Навчальний посібник / За ред. Рябініної Л.М. - Одеса: ОНЕУ, 2011. - 519 с.

5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104.

6. Управління кредитним ризиком банку [Текст]: монографія/ О.А. Криклій, Н.Г.Маслак. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 86 с.

7. Коцовська Р.Р. Банківські операції: навч. посібн./ Р.Р.Коцовська, О.П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 390 с.

8. Уткин Э.А. Банковский маркетинг: учебное пособие /Э.А.Уткин.- ИНФРА- М, 1994. – 304 с.

9. Особливості управління активами комерційного банку в Україні [Електронний ресурс] / Г.І. Великоіваненко, К.Ю. Лук'янова // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер.: Економіка. - 2012. - Вип. 20. - С. 183-186. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa\\_2012\\_20\\_41.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2012_20_41.pdf)

10. Проблеми забезпечення підвищення ефективності управління банківськими активами [Електронний ресурс] / Т. І. Коробчук // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. - 2013. - Вип. 10(5). - С. 104-111. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2013\\_10\(5\)\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(5)_16.pdf)

1. Postanova NBU «Pro zatverdzhennya Polozhennya pro organizaciyu vnutrishn`ogo audy`tu v komercijny`x bankax Ukrayiny`» // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98>

2. Vovchak O.D. Kredyt i bankivska sprava: pidruchnyk/ O.D. Vovchak, N.M. Rushhyshyn, T.Ya. Andrejkiv. – K. : Znannya, 2008. – 564 s.

3. Kommercheskye banky / Э.Рыд, R.Kotter, Э.Гылл y` dr.; Per. s angl. pod red. V.M.Usosky`na. — M.: Kosmopoly`s, 1991. — 480 s.

4. Ryabinina L.M., Nyan`chuk N.Yu., Uxlicheva L.I. Bankivski operaciyi: Navchal`ny`j posibny`k / Za red. Ryabininoyi L.M. - Odesa: ONEU, 2011. - 519 s.

5. Metody`chni vkazivky` z inspektuvannya bankiv «Sy`stema ocinky` ry`zy`kiv» // Postanova Pravl`nny` Nacional`nogo banku Ukrayiny` vid 15.03.2004 r. # 104.

6. Upravlinnya kredy`tny`m ry`zy`kom banku [Tekst]: monografiya/ O.A. Kry`klij, N.G.Maslak. – Sumy`: DVNZ “UABS NBU”, 2008. – 86 s.

7. Koczovska R.R. Bankivski operaciyi: navch. posibn./ P.P.Koczovska, O.P. Pavly`shyn, L. M. Xmil`. – K.: UBS NBU: Znannya, 2010. – 390 s.

8. Utky`n Э.А. Bankovskiy`j markety`ng: uchebnoe posoby`e /Э.А.Уткы`н.- Y`NFRA- M, 1994. – 304 s.

9. Osobly`vosti upravlinnya akty`vamy` komercijnogo banku v Ukrayini [Elektronny`j resurs] / G.I. Vely`koivanenko, K.Yu. Luk`yanova // Naukovi zapy`sky` [Nacional`nogo universy`tetu "Ostroz`ka akademiya"]. Ser.: Ekonomika. - 2012. - Vy`p. 20. - S. 183-186. - Rezhy`m dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa\\_2012\\_20\\_41.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2012_20_41.pdf)

10. Problemy` zabezpechennya pidvy`shhennya efekty`vnosti upravlinnya bankivsky`my` akty`vamy` [Elektronny`j resurs] / T. I. Korobchuk // Ekonomichni nauky`. Ceriya: Oblik i finansy`. - 2013. - Vy`p. 10(5). - S. 104-111. - Rezhy`m dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2013\\_10\(5\)\\_\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(5)__16.pdf)

*Рецензент: Гончаренко О.М., д.е.н., зав. кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету*

20.04.2015

УДК 336.647.648

*Корж Наталія*

## **ДИНАМІЧНА КОМПРОМІСНА ТЕОРІЯ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА МОЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ У ФОРМУВАННІ СТРУКТУРИ КОРПОРАТИВНОГО КАПІТАЛУ**

Процеси глобалізації, транзитивний характер національної економіки та недосконалість ринку, відсутність єдиного підходу до визначення поняття оптимальної структури капіталу актуалізують проблему пристосування структури капіталу до оптимальної, причин її відхилень від цільових значень фінансового важеля. На основі аналізу результатів основних наукових досліджень щодо формування стратегії зміни структури капіталу узагальнено та класифіковано інституціональні теорії структури капіталу, що в подальшому уможливить ефективне управління ним як складовою капіталу корпорації.

**Ключові слова:** капітал; структура капіталу; оптимізація структури капіталу, фактори оптимізації, сигнальні теорії, рекапіталізація, граничні витрати, граничні доходи.

*Корж Наталія*

## **ДИНАМИЧЕСКАЯ КОМПРОМИССНАЯ ТЕОРИЯ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТРУКТУРЫ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА**

Процессы глобализации, транзитивный характер национальной экономики и несовершенство рынка, отсутствие единого подхода к определению понятия оптимальной структуры

капитала актуализируют проблему приспособления структуры капитала к оптимальной, причин ее отклонений от целевых значений финансового рычага. На основе анализа результатов основных научных исследований в разрезе формирования стратегии изменения структуры капитала, обобщены и классифицированы институциональные (динамические) теории структуры капитала. В перспективе это будет способствовать эффективному управлению им как элемента капитала корпорации.

**Ключевые слова:** капитал; структура капитала; оптимизация структуры капитала, факторы оптимизации, сигнальные теории, рекапитализация, предельные издержки, предельные доходы.интересов; динамические и статистические теории структуры капитала.

*Korzh Natalia*

## **DYNAMIC THEORY OF COMPROMISE: EXPEDIENCY AND POSSIBLE USE IN DETERMINING THE STRUCTURE OF CORPORATE CAPITAL**

The processes of globalization, the transitive nature of the national economy and market imperfections, the lack of a unified approach to the definition of an optimal capital structure actualize the problem of adaptation to the optimal capital structure, the reasons for its deviations from the target values of financial leverage. Based on the analysis of the results of basic research in the context of the formation of strategies to change the capital structure, summarized and categorized institutional (dynamic) theory of capital structure. In the future, it will contribute to the effective management of them as Beams capital corporation.

**Keywords:** capital; capital structure; optimization of capital structure optimization factors, signal theory, recapitalization, marginal cost, marginal dohody.interesov; dynamic and statistical theory of capital structure

**Постановка проблеми.** Проблема формування оптимальної структури капіталу обумовлена ускладненням доступу до фінансових ресурсів (скорочення довгострокових банківських кредитів та висока їх ціна), менталітетом власників (висока ступінь капіталізації акціонерного капіталу, відсутність довгострокових

орієнтирів) та неготовністю підприємств використовувати переваги корпоративної форми бізнесу: залучення фінансових ресурсів шляхом розміщення акцій (ІРО), лістингу, використання похідних фінансових інструментів, сек'юритизації активів. Все це активізує проблему пошуку джерел, які задовольняють критеріям строковості, вартості, мінімізації ризику, доходності але й доступності, простоти залучення, можливості збереження прав контролю над бізнесом.

Гострота зазначених проблем та інтенсивність пошуку методик, які були б адекватні новим завданням недосконалого ринку, не вирішили проблему єдиного підходу до комплексного відображення оптимальної структури джерел фінансування підприємства з урахуванням всіх корпоративних інтересів. Тому формування стратегії зміни структури капіталу, як важливого чинника підвищення ефективності функціонування корпорації, набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам управління динамічною структурою капіталу підприємства присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних вчених: Ross, С., Roy D.George, A.Akerlof, Meyers, S., Stulz R. M. Harris, A. Raviv Majluf, N, Merton, R., Miller, M., Mondher Bellalah and Charles Bouy Welch I. Kathleen M. Eisenhardt Michael C. Jensen, Rudyk, N., Garkusha, N., Рогатенюк Є., Корнилюк А. та інші.

Дослідження ґрунтується на теорії та методології, які викладені в фундаментальних працях вчених з проблем оптимізації структури капіталу та містять еволюційну теорію, інституціональні, мікро- та макроекономічні прийоми аналізу.

**Метою статті** є узагальнення та класифікація існуючих інституціональних теорій структури капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній економічній науці існує ряд теоретичних концепцій, які частково розкривають підходи до формування оптимальної структури капіталу корпорації. Статичні теорії структури капіталу об'єднують в собі: традиціоналістську теорію, теорію Модільяні-Міллера й компромісну теорію. Щодо динамічних теорій, то тут має місце концепція ієрархій, концепція протиріччя інтересів формування структури капіталу та динамічна компромісна теорія. Розглянемо більш детально зміст динамічних теорій та з'ясуємо можливості їх



використання у процесі формування структури капіталом в корпорації.

Основу концепції протиріччя інтересів складає положення про різні інтереси та рівні інформованості власників (інвесторів), кредиторів та менеджерів в процесі управління капіталом. Автори даної концепції, не змінюючи принципової сутності компромісної концепції, суттєво розширили її практичне використання. Серед теорій, на яких побудована концепція протиріччя інтересів, наступні.

Теорія асиметричної інформації, яка базується на припущенні недосконалості ринку капіталу (M.Bellalah, C. Vouy. (2005)) [1]. Відповідно до цієї теорії ринок надає неадекватну інформацію його учасникам. Асиметричність проявляється у доступному обсязі інформації для менеджменту, власників, кредиторів, інвесторів. При цьому пріоритетність критеріїв оптимізації структури капіталу підприємство визначає самостійно, що передбачає врахування цільової структури капіталу. Теорія протиріччя інтересів характеризує умови підвищення вартості окремих складових частин у структурі капіталу. В основі прийняття рішень щодо структури капіталу покладені інтереси власників і менеджерів, а також рівень інформованості щодо якості управління підприємством та його ефективності.

Сигнальні теорії, які побудовані на припущенні, що ринок капіталу посилає і інвесторам, і кредиторам сигнали щодо можливих варіантів розвитку підприємства, що базуються на поведінці менеджерів [2]. В літературі описані сигнальна модель Росса, сигнальна модель Майєрса-Майлуфа, сигнальна модель Міллера та Рока, сигнальна модель Рока.

Сигнальна модель Росса (S. Ross (1977)) відображає можливість вплинути на сприйняття ризику інвесторами фінансовими рішеннями менеджера. Вибір сигналів обґрунтовується з точки зору менеджерів (їх добробуту). Якщо вигода для менеджера перекидає його витрати у зв'язку з банкрутством, то менеджери віддадуть перевагу поданню помилкового сигналу.

Винагорода менеджеру складе:

- якщо компанія стане банкрутом

$$M = (1 + k) * V_0 * f_0 + f_1 (V - C) \quad (1)$$

- якщо компанія функціонує на ринку нормально

$$M = (1 + k) * V_0 * f_0 + f_1 * V \quad (2)$$

де

$M$  - винагорода менеджера

$V$  - оцінка компанії в кінці періоду;

$V_0$  - оцінка компанії на початку періоду;

$f_0$  - частка менеджера на початку періоду ( $V \cdot f_0$  – поточні виплати);

$f_1$  - частка менеджера в кінці періоду (залежить від ситуації наближеності банкрутства);

$D$  - номінальне значення позикового капіталу (банкрутство, якщо  $V < D$ );

$C$  - виплати при визнання компанії банкрутом;

$k$  - ставка відсотку на ринку за період, що дозволяє дисконтувати потік [2].

У даному випадку ринок не бачить перспектив компанії й орієнтується на залучений капітал, як сигнал стійкості. Якщо компанія залучає капітал у більшому розмірі, ніж той обсяг, який приведе її до банкрутства ( $D^*$ ), то ринок сигналізує про стійке становище компанії, при малій кількості залученого капіталу, і навпаки. При цьому сигнали ринку не змінюються:  $D^* < D$  – позитивна ситуація,  $D^* > D$  – негативна ситуація.

Сигнальна модель Майерса-Майлуфа (Myers S.C., Majluf N. (1984)) базується на твердженні, що менеджери діють в інтересах основних акціонерів на момент прийняття рішення щодо залучення інвестицій.

У моделі Майерса–Майлуфа використовується підхід, побудований на тому, що менеджери діють в інтересах акціонерів, які існували в корпорації на момент прийняття рішень (в інтересах так званих «старих» акціонерів). У моделі показується, що у разі, коли інвестори на ринку мають помилкову інформацію про оцінку компанії, тоді фінансування вигідних для компанії інвестиційних проектів за допомогою емісії акцій зробить ці проекти не вигідними для «старих» акціонерів. Інші джерела фінансування, ціна яких менше залежить від приватної інформації про компанію (наприклад, боргові зобов'язання), дозволять прийняти позитивне рішення по проекту [2, с. 165-166].

Сигнальна модель (Merton H. Miller, Kevin Rock (1985), pp. 1031-1051) [10]. Модель будується на припущенні, що виплати

власникам капіталу у будь-якому вигляді (дивіденди, викуп акцій, погашення боргів) демонструють, що компанія в змозі генерувати значні грошові потоки. В цьому разі оголошення про виплату дивідендів на рівні вище звичайного, викуп акцій, погашення боргів розглядаються як позитивна інформація, що призводить до зростання ціни. Натомість емісія цінних паперів (акцій або облігацій) характеризуються як негативні сигнали.

У (Merton H. Miller, Kevin Rock(1985), pp. 1047-1048) зазначається, що фахівці з фінансів давно визнали нездатність стандартної повної інформаційної дивідендної моделі інвестиційного рішення фірми при розміщенні акцій. В результаті досліджень з'явилися ретельно документовані свідчення оголошення дивідендів, які явно мають на увазі асиметрію інформації між інвесторами та особами, які приймають рішення (менеджментом). При відсутності альтернативи використовуються положення інформаційної моделі, яка побудована на повному доступі до інформації, особливо, що стосується критеріїв інвестиційної оптимальності, в надії, що будь-які «маніпуляції» ефектів оголошення будуть виявлятися ефемерними і будуть скасовані, як тільки правда стане відома [10].

Непоследовна політика імовірно буде усунена, і це може відбутись будь-яким із ряду різних способів. Однією із можливостей є збереження допущення щодо асиметричної інформації при торгівлі акціями. Тому необхідно шукати послідовні альтернативні правила прийняття рішень щодо дивідендів на інвестиції.

Сигнальна модель – Модель Рока (Kevin Rock (1986)). Модель побудована на припущенні недооцінки первинного розміщення акцій. Вибір методу первинного розміщення сигналізує про ризик емісії. Середня доходність акцій, придбаних при проведенні первісної емісії, нижча, ніж очікувалось не інформованими інвесторами, у зв'язку із тим, що доходність акцій переоцінена [3].

В моделі висувається припущення, що замовлення на придбання акцій приходять не в один день, а протягом певного періоду часу і заповнені повністю. Це характерно для «кращих зусиль андеррайтингу». В той же час, якщо емітент закриває пропозицію, як тільки певна частка акцій підписана, нормування

невидиме, тому що невиконані замовлення не можуть бути видимими попри те, що існують невиконані. Частина інвесторів належить до розчарованих покупців. Невідоме нормування здійснює понижуючий тиск на ціни розміщення на противагу більш відкритого виду розміщення. З метою забезпечення повного розміщення акцій для залучення додаткових інвесторів акції повинні бути оцінені з дисконтом, щоб привернути увагу необізнаних покупців (Kevin Rock (1986) P. 187-212, P.206) [3]

Сигнальна модель Іво Уелша (Welch I., (1989)). За цією теорією розмір недооцінки при первісному розміщенні – сигнал інвесторам на ринку. Перспективні компанії дають сигнал, який недоступний неперспективним компаніям внаслідок високої вартості. Якщо перша емісія суттєво недооцінена, то ймовірність уходу з ринку неперспективних компаній як результату прямих та непрямих витрат розміщення. В цьому разі первісна розміщення акцій не покриває всю потребу у фінансуванні, а коштів, що не вистачає, вони акумулюються через додаткові емісії [5].

Теорія моніторингових витрат («теорія витрат на здійснення контролю») (Kathleen M. Eisenhardt. (1989); Michael C. Jensen. (1986)), яка побудована на розумінні того, що власники і кредитори мають різні інтереси та різний рівень інформованості [6]. Для забезпечення ефективності використання позикового капіталу кредитори вимагають посилення контролю за ефективністю використання наданих коштів. Підвищення питомої ваги позикового капіталу спричиняє зростання середньозваженої вартості капіталу, що, в свою чергу, викликає зниження ринкової вартості підприємства. Таким чином при визначенні питомої ваги позикових коштів у загальній структурі капіталу необхідно враховувати моніторингові витрати, адже вони можуть значно знизити позитивний ефект від використання кредитних коштів.

Інтереси і стимули менеджерів і акціонерів знаходяться в конфлікті через такі питання, як оптимальний розмір фірми і виплата грошових коштів акціонерам. Ці конфлікти особливо гостро стоять у фірмах з великими вільними грошовими потоками, коли у компанії більше грошей, ніж прибуткових інвестиційних можливостей.

Розвинена теорія (Michael C. Jensen. (1986), пояснює наступне:

1) переваги боргу в скороченні агентських витрат вільних потоків коштів;

- 2) як борг може замінити дивіденди;
- 3) чому диверсифікація програми більш ймовірно, призведе до втрат, ніж поглинання або розширення в тому ж товарному ряді бізнесу або ліквідації на ґрунті поглинання;
- 4) чому чинники, що породжують діяльність поглинання у таких різних напрямках, як радіомовлення та тютюн схожі на ті, що відбуваються в олії;
- 5) чому претенденти і деякі цілі, як правило, працювали з порушеннями задовго до поглинання [7].

Теорія моніторингових витрат пропонує унікальну можливість врахувати:

- стан системи, що є результатом невизначеності, стимули і ризику;
- це емпірично діє в перспективі, особливо в поєднанні з взаємодоповнюючими перспективами.

Основною рекомендацією з використання запропонованої теорії є можливість включення її результатів у дослідження багатьох проблем, що мають спільні структури (Michael C. Jensen).

Теорія корпоративних витрат. Дослідження структури капіталу в напрямі корпоративного контролю набули бурхливого розвитку у 1988 р. В цей період були опубліковані дві фундаментальні роботи:

1. Рене Шульца «Управлінський контроль право голосу: Фінансування політики та ринку корпоративного контролю» (Stulz R. (1988)) [8];

2. Мілтона Харріса та Артура Равіва «Теорія структури капіталу» (Milton Harris, Artur Raviv. (1991)), в якій на основі теорії структури капіталу, теорій агентських витрат, асиметричності інформація та відслідковування ринку представлені висновки щодо впливу корпоративного контролю на процеси злиттів та поглинань [9]. Проте в цій статті не враховано теорію впливу податку.

Розвиток теорії корпоративних витрат і в подальшому розглядався цими авторами (Harris M., Raviv A. (2010)). В роботах М. Харріса, А. Равіва, Р. Шульца доведено, що структура капіталу корпорації здійснює опосередкований вплив на результат поглинання. І від структури капіталу залежить успіх або невдача проведення угоди.

Модель М. Харріса і А. Равіва визначає яким чином структура капіталу корпорації може використовуватися менеджментом для блокування ворожих поглинань, при цьому ними зроблено наступні висновки [13]:

- ціна звичайних голосуючих акцій корпорації-цілі в середньому збільшується у момент ініціації успішної тендерної пропозиції. У момент ініціації неуспішного тендерної пропозиції ціна акцій корпорації-цілі в середньому залишається на колишньому рівні;

- зростання ціни завжди спостерігається в момент ініціації боротьби за голоси пасивних акціонерів. При чому зростання ціни вище у випадку, коли ініціюється успішна боротьба за голоси пасивних акціонерів, тобто виграє корпорація-покупець;

- угоди, пов'язані з перерозподілом контролю над корпорацією, супроводжуються збільшенням боргового навантаження в структурі її капіталу;

- збільшення боргового навантаження в корпораціях-цілях, які виявляються успішно поглинутими, відбувається у значно меншому обсязі, порівняно зі збільшенням ліверіджу в компаніях, поглинання в яких пройшло неуспішно, або які були залучені до боротьби за голоси пасивних акціонерів.

На думку М. Харріса і А. Равіва, зменшення ймовірності поглинання корпорації можливе зі зростанням її боргового навантаження.

Рене Шульц у своїй роботі «Управлінський контроль право голосу: Фінансування політики та ринку корпоративного контролю» також розглядає проблему впливу структури капіталу на результат її поглинання. Він довів, що при збільшенні частки акцій компанії, які перебувають у власності менеджменту, який зараз працює в компанії, розміри премії, яку пропонує корпорація-покупець, зростають, але при цьому ймовірність успішного завершення поглинання та придбання акціонерами цієї премії знижується [8]

Шульц прийшов до висновку, що компанії, які є цільовими для поглинання, прагнуть до нарощування боргового навантаження до такого рівня, коли максимізується вартість акцій, що належать акціонерам компанії. Точка досягнення максимуму буде відповідати оптимальній структурі капіталу, а ймовірність

поглинання негативно пов'язана із коефіцієнтом борг / власний капітал, натомість премія поглинання – позитивно.

Моделі корпоративного контролю дозволяють зробити наступні висновки:

- структура капіталу значно впливає на вартість компанії в момент виникнення загрози її поглинання (саме тому всі моделі корпоративного контролю пояснюють зміни структури капіталу лише в короткостроковому періоді і нічого не говорять про те, що буде відбуватися зі структурою капіталу в довгостроковому періоді);

- ставши метою ворожого поглинання, корпорація одразу починає нарощувати обсяги боргового навантаження і одночасно викуповувати звичайні голосуючі акції у своїх акціонерів. Іншими словами, компанія скорочує власний капітал і нарощує обсяги запозичень. При цьому викуп акцій здійснюється за рахунок коштів, отриманих компанією від продажу боргових зобов'язань;

- поточний менеджмент корпорації прагне маніпулювати результатом ворожого поглинання компанії, змінюючи частку звичайних голосуючих акцій, що перебувають у його власності.

- частка звичайних голосуючих акцій, що перебуває у власності поточного менеджменту корпорації, негативно впливає на ймовірність поглинання компанії, тобто, чим вище частка акцій, що перебуває у власності поточного менеджменту, тим менше ймовірність поглинання корпорації.

- поточний менеджмент використовує структуру капіталу, як інструмент маніпулювання часткою звичайних, голосуючих акцій, що перебувають у його власності. Зокрема, для збільшення цієї частки менеджмент може почати нарощувати боргове навантаження на свою корпорацію.

- збільшення частки звичайних голосуючих акцій, що знаходиться у власності поточного менеджменту корпорації, призводить до зростання премії поглинання і одночасно знижує ймовірність його успішного завершення [8].

Теорія пристосування до ринку (відстеження ринку, market timing) (Malcolm Baker and Jeffrey Wurgler (2002); Robert C. Merton. (1981); Roy D. Henriksson, Robert C. Merton. (1981), стверджує, що компанії не мають цільової структури капіталу і його фактична структура визначається внаслідок низки дій менеджерів, пов'язаних із пристосуванням до існуючих ринкових умов. Роберт Мертон

здійснив аналіз, по результатах якого було показано, що характер доходів залежить від обраного часу виведення акцій на ринок, від дотримання певних інвестиційних стратегій.

Для дотримання рівноваги між справедливою та ринковою ціною необхідно використовувати теорію вартості та прогнозувати час виходу на ринок. Аналізуючи, як інвестори будуть використовувати прогнозування ринкового часу, змінити їх уявлення про ймовірну прибутковість акцій. Ця теорія визначає необхідні та достатні умови для здійснення такого прогнозу. Таким чином, поведінка менеджменту буде залежати від стану фондового ринку. Зокрема, у період, коли ціни на фондовому ринку будуть підніматись, менеджери будуть проводити емісію акцій своєї компанії, а у періоди зниження цін – дії будуть спрямовуватись на їх викуп. Це дозволить отримати вигоду від ринкових коливань курсу акцій [15].

Згідно з даною теорією взагалі не розглядається поняття оптимальної структури капіталу, оскільки ця структура формується не внаслідок стратегічного планування, а в результаті короткострокових стимулів, що дозволяють скористатися поточними можливостями на фондовому ринку.

Крім того, класифікацію динамічних теорій структури капіталу можна представити наступним чином:

- сигнальні: Росса, Майерса-Майлуфа, Міллера і Рока, Уелша;
- теорії протиріччя інтересів: агентських витрат, корпоративного контролю та моніторингу витрат; теорія стейкхолдерів;
- поведінкові теорії: відслідковування ринку; автономії інвестицій менеджерів; інформаційних каскадів [17].



Особливості формування оптимальної структури капіталу на основі динамічних (інституціональних) теоретичних концепцій

Теорія	Критерій оптимальності	Переваги і особливості використання	Недоліки та обмеження
<b>1. Теорії протиріччя інтересів</b>			
1.1. Теорія асиметрії інформації М. Беллах, Ч. Боуй	Пріоритетність критеріїв оптимізації структури капіталу підприємства визначає самостійно при врахуванні цільової структури капіталу	- враховує реальну обмеженість фінансової інформації, її асиметричність; - враховує обмежену раціональність економічних агентів; - не ідеалізує ефективність ринкового середовища; - пояснює наявні емпіричні дані; - характеризує умови підвищенн	- має описовий (не нормативний) характер, неможливість застосування у кількісних моделях оптимізації капіталу; - максимізація «позитивних» сигналів ринку та мінімізація інформаційних витрат;

		я вартості окремих складових частин у структурі капіталу	
1.2. Теорія агентських витрат (моніторингових витрат ) К. Ейсенхардт, М. Дженсен	Підвищення питомої ваги позикового капіталу спричиняє зростання середньої вартості капіталу, що призводить до зниження ринкової вартості підприємства	- враховує стан системи, що є результатом невизначеності, стимули та ризику; - враховує вартість агентських витрат через конфлікт інтересів власників, менеджерів і кредиторів ; - мінімізація приведеної вартості агентських витрат	- обмежується випадком наявності значних агентських витрат; - необхідність визначення тієї частки усіх агентських витрат, які стосуються лише формування капіталу; - складність визначення непрямих агентських витрат; - складність виділення агентських витрат через їх унікальність, динамічність; - складність одночасного врахування агентських витрат

			„Власники-менеджери” та „власники-кредитори”
1.3. Теорія корпоративного контролю М. Харріс, А. Равів, Р. Шульц	Структура капіталу корпорації може використовуватися менеджментом для блокування ворожих поглинань	- описує збільшення зростання вартості простих акцій при ініціації боротьби за голоси пасивних акціонерів	- обмежується специфічними умовами ворожого поглинання і короткостроковим періодом
<b>2. Сигнальні теорії</b>			
2.1. Сигнальна теорія С. Росс, С. Майерс, Н. Майлуф	Визначає можливі і варіанти оптимізації структури на підставі поведінки менедж	- врахування можливості впливу менеджерів на інформаційні потоки	- менеджери виступають монополістами на інформацію щодо майбутніх грошових потоків; - можливість фінансовими рішеннями впливати на сприйняття ризику

	ерів		інвесторами; - обґрунтуванн я вибору сигналів з точки зору добробуту менеджерів
2.2. Сигна льна модел ь С. Майер с, Н. Майлу ф		- при використа нні джерел фінансува ння, які меншою мірою залежать від приватної інформації про компанію, дозволяю ть приймати позитивні рішення по проектах	- менеджери діють в інтересах основних акціонерів на момент прийняття рішення щодо залучення інвестицій
2.3. Сигна льна модел ь М.Міл лер, К.Рок		- виплати власникам капіталу у будь- якому вигляді демонстру ють, що компанія може генерувати	- неможливість забезпечення повного доступу до інформації щодо критеріїв інвестиційної оптимальност і для

		значні грошові потоки; - визнання асиметричності інформації, яка виходить від різних зацікавлених осіб	уникнення маніпуляцій ефектами оголошення емісій
2.4. Сигнальна модель К.Рок		- вибір методу первинного розміщення акцій сигналізує про ризик емісії; - невизначеність та обмеженість інформації здійснює понижуючий тиск на ціну розміщення акцій	- необхідність проведення оцінювання акцій з дисконтом при первинному розміщенні акцій
2.5. Сигнальна модель І.		- рівень недооцінювання вартості акцій при первісному	- необхідність забезпечення ефективного інформування менеджерами інвесторів

Уелш		у розміщенні і виступає сигналом для ринку	
<b>3. Поведінкові теорії</b>			
3.1. Теорія ієрархії (порядку фінансування, субординації джерел) С.Майєрс, Н.Майлуф, Г.Доналдсон	Мінімізація вартості і ризиків фінансування	- враховує значущість фінансового резерву; - при виборі джерел фінансування підприємство орієнтується на збереження фінансової стійкості; - підтверджує зв'язок між коефіцієнтом рентабельності та борговою структурою	- є більш ефективною для великих компаній, для яких доступне облігаційне фінансування; - визначає агентські ризики, динаміку структури капіталу на короткострокову перспективу на підставі прогнозу прибутковості; - використовує не кількісний, а якісний аналіз альтернатив
3.2. Теорія пристосування до	Використання можливостей поточн	- пояснює дії фінансових менеджері	- розглядає ефективний ринок з розвинутою інфраструктурою

ринку М.Бейкер, Дж. Вурглер, Р.Мертон	ої ринков ої ситуації ї для дотримання рівноваги між справедливою і ринковою ціною	в в умовах відсутності і прогнози х даних, необхідних для оптимізації ї структури капіталу; - може використовуватись при поточному плануванні структури капіталу; - дозволяє визначити час виведення акцій на ринок з урахуванням стану фондового ринку	рою, стабільну ринкову ситуацію; - розглядає ефективний менеджмент, спроможний використати наявні ринкові можливості; - структура розглядається через можливість використання поточних можливостей фондового ринку
3.3. Динамічна компромісна теорія	Максимізація швидкості пристосування структури капіталу	- не суперечить статичній компромісній теорії; - досліджує динаміку фактичної структури	- досягнення оптимальної структури капіталу може не бути серед пріоритетних цілей компанії; - використання

	у до оптима льної	капіталу, її зміну та швидкість пристосув ання до цільової (оптималь ної); - досліджує динаміку структури капіталу у довгострок овій перспекти ві; - враховує трансакцій ні витрати зміни фінансовог о важеля	теорії стає більш доцільним в умовах зростання відсоткових ставок; - важко врахувати всі детермінанти, які впливають на швидкість пристосуванн я та ширину діапазону зміни структури капіталу
--	-------------------------	--	--

**Висновки.** Підбиваючи підсумки, необхідно зазначити, що оптимальна структура капіталу компанії та її схильність до запозичення складається під впливом низки чинників, які можна об'єднати у дві групи: мікрочинники, які визначаються на рівні конкретного підприємства, та макрочинники, які впливають на рівні економіки чи галузі. Таким чином, динамічна компромісна теорія є першою теорією, котра розширила коло досліджуваних питань і окрім оптимальної структури капіталу підприємства сфокусувалася в більшій мірі на динаміці фактичної структури капіталу в часі, спробувала дослідити детермінанти самого процесу пристосування структури капіталу до оптимальної, зокрема швидкість цього пристосування.

### *Література*



1. Mondher Bellalah and Charles Bouy. On Portfolio Analysis, Market Equilibrium and Corporation Finance with Incomplete Information // *International Journal Of Business*, 10(2), 2005. – P. 134-150 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.craig.csufresno.edu/ijb/Volumes/Volume% 2010 /V102-2.pdf](http://www.craig.csufresno.edu/ijb/Volumes/Volume%2010/V102-2.pdf)
2. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посіб. / Н.М.Гаркуша, О.В.Цуканова, О.О. Горошанська. – К.: Знання, 2011. – 582 с.
3. Ross S.A. The Determination of Financial Structure. The Incentive–Signalling Approach // *Bell Journal of Economics*, 1977. Spring. P.23-40.
4. Kevin Rock. Why New Issues are Underpriced // *Journal of Financial Economics* 15 (1986) 187-212. North-Holland. P. 187-212, P.206. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www 2.bc.edu /thomas-chemmanur/phdfincorp/MF891% 20papers/rock% 201986.pdf](https://www2.bc.edu/thomas-chemmanur/phdfincorp/MF891%20papers/rock%201986.pdf)].
5. Welch I. Seasoned Offering, Imitation Costs and the Underpricing of Initial Public Offering // *Journal of Finance*, V. 44, Issue 2 (June 1989), P. 421-449 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ivo-welch.info/research/journalcopy/1989-jf.pdf>
6. Kathleen M. Eisenhardt. Agency Theory: An Assessment and Review // *The Academy of Management Review*. Vol. 14, No. 1 (Jan., 1989), pp. 57-74/[http://www.jstor.org/ stable/pdfplus/ 258191.pdf?acceptTC=true](http://www.jstor.org/stable/pdfplus/258191.pdf?acceptTC=true);
7. Michael C. Jensen. Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers // *American Economic Review*, Vol. 76, 2, May, 1986, Available at SSRN <http://ssrn.com/abstract=99580>
8. Stulz R. Managerial control of voting rights: Financing policies and the market for corporate control / R. Stulz // *Journal of Financial Economics*, 1988, vol. 20, issue 1-2, pages 25-54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://econpapers.repec.org/article/eeejfinec/v\\_3a20\\_3ay\\_3a1988\\_3ai\\_3a\\_3ap\\_3a25-54.htm](http://econpapers.repec.org/article/eeejfinec/v_3a20_3ay_3a1988_3ai_3a_3ap_3a25-54.htm)]
9. Milton Harris, Artur Raviv. The Theory of Capital Structure / Н. Milton, А. Raviv // *The Journal of Finance*, Vol. 46, No. 1. (Mar., 1991), pp. 297-355. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ecsocman.hse.ru/data/958/126/1231/harris\\_raviv\\_-\\_cs\\_1991.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/958/126/1231/harris_raviv_-_cs_1991.pdf)]

10. Merton H. Miller, Kevin Rock. Dividend Policy under Asymmetric Information. // *The Journal of Finance*, Vol. 40, No. 4. (Sep., 1985), pp. 1031-1051.

11. Myers S.C., Majluf N. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do not Have // *Journal of Financial Economics*/ 1984. June. P/187-221.

12. Harris M., Raviv A. Control of Corporate Decisions: Shareholders vs. Management. / M. Harris, A. Raviv // *Review of Financial Studies*, 2010, 23(11), pp. 4115-47. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rfs.oxfordjournals.org/content/23/11/4115.abstract>.

13. Harris M., Raviv A. A Theory of Board Control and Size. / M. Harris, A. Raviv // *Review of Financial Studies*, 2008, 21(4), pp. 1797-832. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rfs.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/21/4/1797> та ін.].

14. Malcolm Baker and Jeffrey Wurgler. Market Timing and Capital Structure // *The Journal of Finance*. Vol. LVII, №1 Feb. 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.kellogg.northwestern.edu/researchcomputing/workshops/papers/Baker\\_Wurgler\\_CapitalStructure\\_JF\\_Feb2002.pdf](https://www.kellogg.northwestern.edu/researchcomputing/workshops/papers/Baker_Wurgler_CapitalStructure_JF_Feb2002.pdf) .

15. Robert C. Merton. On Market Timing and Investment Performance/ I. An Equilibrium Theory of Value for Market Forecasts // *Journal of Business*, Volume 54, Issue 3 (Jul., 1981), P. 363-406 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.people.hbs.edu/rmerton/Simple%20model%20of%20Capital%20Market.pdf>.

16. Roy D. Henriksson, Robert C. Merton. On Market Timing and Investment Performance. II. Statistical Procedures for Evaluating Forecasting Skills // *Journal of Business*, Volume 54, Issue 4 (Oct, 1981), P. 513-533. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.people.hbs.edu/rmerton/onmarkettimingpart2.pdf>

17. Рогатенюк Э.В. Концептуальные подходы к оптимизации финансовой структуры капитала предприятий / Э.В. Рогатенюк, О.Н. Зеленская // *Экономика и управление*. – №5. – 2013. – С.121-127.

*Рецензент* Левицька І.В, д.е.н., професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

15.04.2015

## **ЕВОЛЮЦІЯ СТВОРЕННЯ МОНЕТАРНИХ СОЮЗІВ, ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

У статті розглянутий історичний аспект створення монетарних союзів та зміну їх функцій внаслідок впливу процесу глобалізації міжнародних економічних відносин. Виявлені та проаналізовані основні види монетарних союзів, притаманних ХІХ-ХХІ сторіччям. Виділені головні відмінності монетарних союзів ХІХ та ХХІ сторіччя. Зроблені висновки, що сучасна фаза фінансової глобалізації характеризується створенням механізму зняття практично усіх можливих перешкод для вільного проникнення капіталу на нові економічні території. Тісний зв'язок операцій глобальних банків з операціями центральних банків зумовило появу тенденції до зміни цілей емісійних інститутів. В умовах глобалізації міжнародних економічних відносин низка функцій центральних банків зазнає змін та починає включати комплекс захисних мір, які обмежують поширення негативних наслідків зовнішніх шоків на національних фінансових ринках.

**Ключові слова:** монетарний союз, глобалізація, європейська валютна система.

*Костюченко Наталія*

## **ЭВОЛЮЦИЯ СОЗДАНИЯ МОНЕТАРНЫХ СОЮЗОВ, КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

В статье рассмотрен исторический аспект создания монетарных союзов и изменение их функций в результате воздействия процесса глобализации международных экономических отношений. Выявлены и проанализированы основные виды монетарных союзов, характерных для ХІХ-ХХІ

веков. Выделены основные отличия монетарных союзов XIX и XXI вв. Сделаны выводы, что современная фаза финансовой глобализации характеризуется созданием механизма снятия практически всевозможных препятствий для свободного проникновения капитала на новые экономические территории. Тесная связь операций глобальных банков обусловила появление тенденции к изменению целей эмиссионных институтов. В условиях глобализации международных экономических отношений ряд функций центральных банков трансформировался и начал включать комплекс защитных мер, которые ограничивают распространение негативных последствий внешних шоков на национальных финансовых рынках.

**Ключевые слова:** монетарный союз, глобализация, европейская валютная система.

*Kostiuchenko Nataliia*

## **EVOLUTION OF MONETARY UNIONS' CREATION AS AN EVIDENCE OF GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

The paper considers the historical aspect of the monetary unions' creation and the change in their functions as a result of the impact of international economic relations globalization effect. The main types of monetary unions of XIX-XXI centuries have been identified and analyzed as well as the main differences between monetary unions of the XIX and XXI centuries. The following conclusions have been made. A modern phase of financial globalization is characterized by the creation of elimination drawbacks mechanism for the propagation of capital on new economic territories. A tight connection of global banks' operations created a tendency to change the aims of emissive institutions. A number of central banks functions has been transformed under the circumstances of international economic relations globalization. Now it includes a set of protective measures, which restrain the spread of external shocks' negative consequences on national and financial markets.

**Keywords:** monetary union, globalization, European currency system.

**Постановка проблеми:** глобалізація міжнародних економічних відносин призвела до появи нових інституцій, діяльність яких нерозривно пов'язана з рухом міжнародних інвестиційних потоків. Еволюція становлення Європейського валютного та економічного союзу в історичній ретроспективі, що згодом призвело до створення могутнього фінансового ринку в Європі, є дуже актуальною темою для дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій:** питанням виникнення монетарних союзів займалися такі вчені, як Крук Д., Вайденфельд В., Булатова А.С. Вивченням процесу глобалізації економіки, розвитку глобального валютно-фінансового ринку займалися такі вчені, як Гильфердинг Р., Гобсон Дж., Ленин В.И., а також більш пізні розробки Андрюшина С.А., Богомолова О.Т., Долгова А.П., Ломакина В.К., Кузнецова В.С., Омса К.Н., Осипова Ю.М., Панькова В.С., Хикса Дж., Ярыгиной И.З. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми:** на сьогоднішній день є цікавим проаналізувати, чи створення Європейської валютного та економічного союзу має такі ж самі мотиви, як і у його попередників у ХІХ–ХХ ст.

**Формулювання цілей статті:** проаналізувати історичний аспект створення монетарних союзів та зміну їх функцій внаслідок впливу процесу глобалізації міжнародних економічних відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Валютно-економічний (монетарний) союз – це об'єднання двох чи більше країн, які мають єдину валюту. Валютний союз передбачав, що країни, які раніше мали незалежні грошові системи, об'єднуються, щоб перейти на єдину валюту чи зберігають окремі валюти, але укладають довгострокову та стійку угоду про підтримання постійного обмінного курсу між своїми валютами. Валютний союз вимагає або наявності єдиного центрального банку, або ефективної координації політики між центральними банками країн-членів [1].

Спочатку треба визначити типи союзів, які дозволяють врахувати специфіку кожного об'єднання. Беручи за основу роботу Дмитра Крука «Монетарні союзи: вигоди та витримки», можна виділити наступну інформацію. На Рис. 1.1 зображені типи монетарних союзів. Спільною рисою для цієї групи є історична обумовленість: єдина валюта виникла за умов спершу роз'єднаної держави після свого роду стабілізаційного періоду, який

передбачав чітку фіксацію обмінного курсу між валютами малих держав. При цьому спостерігалась тенденція до появи лідера та слідкуючих. Внаслідок більшого економічного потенціалу валюта лідера стає головною та на неї орієнтуються країни, які слідують за лідером.

Потім відбувається повний перехід на валюту лідера. Такий сценарій був характерний для Італії та Німеччини у період 1860-1870 рр. Характерною рисою монетарних союзів цих країн спочатку став політичний фактор, а саме: об'єднання малих держав в одну велику. Практично така ж ситуація була характерна й для США. Можна відмітити, що вони й досі виступають у ролі прикладу національного монетарного союзу. У випадку наднаціонального союзу, міжнародне валютне співробітництво кількох незалежних держав базується на фіксації обмінних курсів валют [2].

Валюта кожної з країн, яка є учасницею такого союзу, може обмінюватись по зафіксованому курсу на іншу валюту. Найвищою формою прояву такого союзу може слугувати єдина валюта, яка виступає у якості законного платіжного засобу на території всіх країн-членів.

При цьому треба відмітити негласне правило такого типу союзів XIX сторіччя – відсутність єдиного органу державної влади чи, говорячи сучасною мовою, центрального банку, який визначає грошово-валютну політику на території усього союзу.

Далі треба виділити тип монетарних союзів, притаманних XX сторіччю. Умовно цей тип називається «велика – мала країна». Головною особливістю таких союзів є неспівмірність економік двох країн. Як правило, це близькі за географічним положенням країни, одна з яких значно перевищує іншу за економічним потенціалом [3].

Якщо проаналізувати головні мотиви заключення монетарних союзів у XIX–XX ст., які актуальні на сьогодні, то можна виділити наступні цілі (які можна розглядати, як і наслідки):

- досягнення рівноваги на грошовому ринку;
- зняття бар'єрів на шляху вільного переливу капіталу всередині союзу;
- введення системи чіткої фіксації валютного курсу з метою розширення торгівлі між країнами;

- зниження трансакційних витрат при проведенні усіх видів визначених операцій;
- усунення дисбалансу у фінансових потоках між країнами;
- політичний клімат.

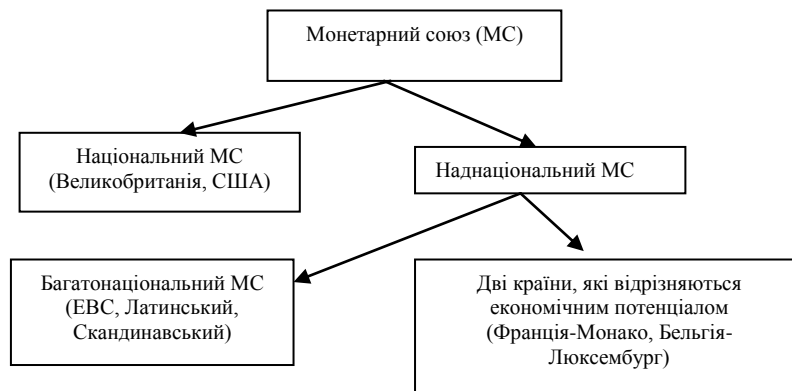


Рис.1. Типи монетарних союзів

Спроби створення валютних союзів між різноманітними європейськими державами не раз були здійснені ще у XIX – початку XX ст. З 13 березня 1979 року почала функціонувати Європейська Валютна Система у складі 8 країн: Німеччина, Франція, Бенілюкс, Італія, Ірландія, Данія [4].

Європейська валютна система (ЄВС) – прийнята низкою країн, які входять до Європейської спільноти, форма організації валютних відносин та валютного обміну, яка спрощує економічні відносини між країнами, яка стимулює інтеграцію їх економік, стимулюючи стабілізацію валют. Європейська валютна система діє з 1979 року.

Світова валютна система (СВС) – це глобальна форма організації валютних відносин у рамках світового господарства, закріплена багатосторонніми міждержавними договорами та регулюється міжнародними валютно-кредитними та фінансовими організаціями.

Після Другої світової війни було вирішено, що ніщо подібне ніколи не має відбутися. Більшість дотримувалась думки про те, що Європейські лідери повинні об'єднатись та створити пан-європейську єдність. Пізніше ідея переросла у дію, і таким чином було створено Європейський Союз (ЄС). Одним із ранніх

прибічників ідеї створення ЄС був Уїнстон Черчилль. У своїй промові у Цюріху у 1946 році він сказав: «Ми повинні побудувати Сполучені Штати Європи...Першим кроком до перебудови європейської сім'ї повинно стати партнерство між Францією та Німеччиною». Жан Моне, французький політичний економіст, та Роберт Шуман, міністр закордонних справ Франції, втілили слова Черчилля у реальність. Їх часто називають «батьками-засновниками» ЄС.

При створенні Європейського Валютного і Економічного Союзу (ЄВЕС) президент Комісії Долорес мав потужну підтримку від німецького канцлера Гельмута Келя. Вони вбачали в ньому політичний смисл. Президент Франції Франсуа Міттеран також підтримав ідею створення ЄВЕС у політичному і економічному сенсі. Однак, Тетчер виказала невдоволення з приводу створення цього об'єднання, пояснюючи це тим, що воно не є потрібним з економічної точки зору та є нерозумним з політичної. Але така критика несприятливо відіграла на її політичній кар'єрі. Через свою критику вона втратила лідируючу позицію у Консервативній Партії так, як наслідок, позицію прем'єра.

Рада Європейського Союзу призначила Делора відповідальним за організацію комітету для того, щоб розробити дорогу до ЄВЕС. У своєму звіті 1989 року він запропонував трьох-етапну програму, включаючи жорсткі критерії конвергенції для потенційних учасників та створення Європейського Центрального Банку (ЄЦБ), який буде нести відповідальність за підтримання цінової стабільності. Звіт відображав позитивне відношення Німеччини щодо ЄВЕС. Це було зрозумілим, враховуючи економічну вагу Німеччини та її занепокоєність з приводу інфляції. Але незважаючи на це, загальний настрій в Німеччині був скептичним щодо створення ЄВЕС, включаючи впливовий центральний банк Німеччини (Бундесбанк).

Планування створення ЄВЕС вже було в дії до того моменту, як впала Берлінська Стіна у листопаді 1989 року. Кінець Холодної Війни також прискорив момент створення ЄВЕС. Через занепокоєння, що політична позиція Німеччини буде під загрозою після закінчення Холодної Війни, політичні діячі вбачали велику надію у створенні ЄВЕС, тому що це об'єднання повністю зв'язало би Німеччину з новою Європою.

У 1990 році відбулася Міждержавна конференція серед лідерів



ЄС, де обговорювались питання створення ЄВЕС та політичного союзу. Згідно Маастрихтського договору 1992 було створено Європейський Союз з його структурою трьох стовпів. Перший стовп зосереджувався на Європейській Спільноті, до числа якої входили внутрішній ринок; політичні питання (зовнішнє середовище, соціальна політика, сільське господарство); економічний і валютний союз; імміграційна служба.

У березні 1979 року була сформована нова європейська валютна система, використовуючи механізм регулювання валютних курсів (Exchange Rate Mechanism), щоб зменшити коливання між валютами країн-членів. Однак цей механізм був замінений у січні 1999 року, коли євро функціонувало у 11 країнах-членах. Сьогодні, після того, як ще 7 країн приєдналися до єврозони, вона складається з 18 країн, залишаючи 10 країн-членів ЄС поза її межами. Вони не використовують євро. До цих країн входять: Англія, Данія, Швеція, Литва, Польща, Чехословаччина, Угорщина, Хорватія, Румунія, Болгарія. Та, якщо Литва приєднається, як заплановано, у 2015 році, єврозона складатиметься з 19 країн-членів, 9 з яких не будуть використовувати євро.

Протягом січня 1991 року відбувся останній етап створення ЄВЕС, що було одним з найбільш значущих досягнень ЄС, тому що цей процес відбувався за Маастрихтським графіком. Євро банкноти та монети увійшли в обіг у січні 2002 року [5].

У 1992 році Маастрихтський договір підготував до створення Європейського Валютного Союзу та політичного союзу (громадянство, спільна зовнішня та внутрішня політика). Це було моментом переходу від економічної асоціації до асоціації з чітким політичним ухилом.

З переходом на євро у Європі створений єдиний фінансовий ринок, який за своїми розмірами не вступає найкрупнішому світовому фінансовому ринку – американському. Введення єдиної європейської валюти створило могутні передумови для його розвитку та поглиблення, покращення інфраструктури та наближенню його характеристик до параметрів північноамериканського. Крім того, використання євро посилило необхідність структурних змін на фінансових ринках. Однак, євро виявилось недооціненою валютою і вже незабаром його курс виріс майже у 2 рази по відношенню до інших світових валют, що в

цілому негативно сказалося на частині країн, які входять до єврозони ( рис. 2).

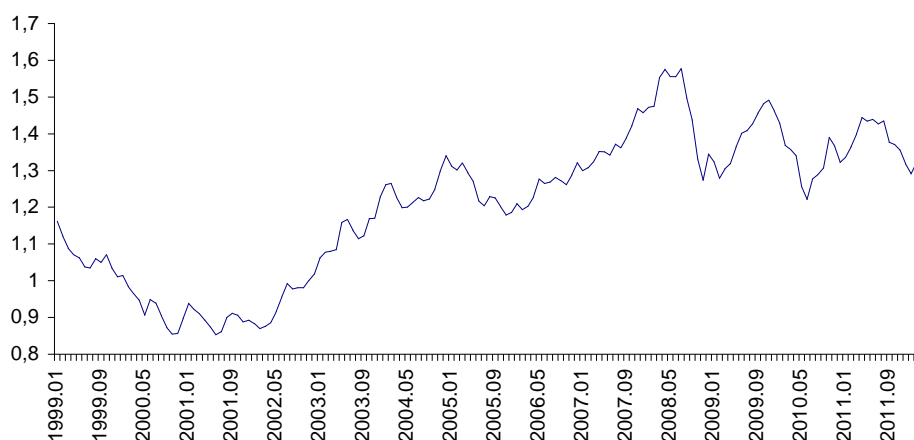


Рис. 2. Середній рівень курсу євро по відношенню до долара США у період 1999-2012 року

**Висновки з даного дослідження і перспективи:** можна зробити наступні висновки. По-перше, головною відмінністю між монетарним союзом ХХІ ст. та ХІХ ст. полягає у появі єдиного органу державної влади – центрального банку, який визначає грошово-валютну політику на території усього союзу. По-друге, можна сказати, що мотиви створення монетарних союзів у ХІХ та ХХ сторіччях співпадають з мотивами ХХІ сторіччя.

По-третє, створені сприятливі політичні, правові та економічні передумови через правову конструкцію ЄЦБ та валютного союзу для орієнтації на стабільність грошової політики. Новий етап фінансової глобалізації у ХХІ сторіччі нерозривно пов'язаний з ростучою роллю транснаціональних банків, які виступають найважливішою складовою у русі міжнародних інвестиційних потоків, формують єдине полотно глобального валютно-фінансового ринку. Таким чином, сучасна фаза фінансової глобалізації характеризується створенням механізму зняття практично усіх можливих перешкод для вільного проникнення капіталу на нові економічні території. Тісний зв'язок операцій глобальних банків з операціями центральних банків зумовило появу тенденції до зміни цілей емісійних інститутів. В умовах

глобалізації міжнародних економічних відносин низка функцій центральних банків зазнає змін та починає включати комплекс захисних мір, які обмежують поширення негативних наслідків зовнішніх шоків на національних фінансових ринках.

### *Література*

1. Блэк Дж., Осадчая И.М. «Экономика. Толковый словарь». — М.: «ИНФРА-М», 2000, с. 128-130
2. Крук Д. «Монетарные союзы: выгоды и издержки» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://research.by/pdf/2002n3r06.pdf>
3. Вайденфельд В., Вессельс В. «Европа от А до Я. Справочник европейской интеграции, пер. с нем./ В. Вайденфельд, В. Вессельс». — Р., 2002. — 544 с.
4. Булатова А. С. «Мировая экономика». — М.: Экономистъ, 2006.- 734 с., с.310-312.
5. Bomberg E., Peterson J., Stubb A., “The European Union. How does it work?”, second edition 2008, Oxford, NY, pp. 35-37.
6. Офіційний сайт Європейського Центрального Банку: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.ecb.int](http://www.ecb.int)
1. Blek J., Osadchaya I.M. “Ekonomika. Tolkoviy slovar”. — М.: “INFRA-M”, 2000, s. 128-130.
2. Kryk D. “Monetarnie soyuzi: vigodi i izderzki” [Elektronniy resurs]. — Rezim dostupy: <http://research.by/pdf/2002n3r06.pdf>
3. Vaidenfeld V., Vessels V., “Evropa ot A do Ya. Spravochnik evropeiskoy integracii, per. s nem./ Vaidenfeld V., Vessels V.”. — R., 2002. — 544 с.
4. Bylatova A.S. “Mirovaya ekonomika”. — М.: Ekonomist, 2006. — 734 с., с.310-312.
6. Ofiziiniy sait Evropeyskogo Zentralnogo Banky: [Elektronniy resurs]. — Rezim dostupy: [www.ecb.int](http://www.ecb.int)

*Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ*

22.04.2015

## ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються основні проблеми у проведенні реформ податкової системи в Україні. Виділяються негативні чинники, які мають системний характер. Виявлені основні тенденції у посиленні фіскальної функції податків та з'ясовані наслідки такого посилення для економіки країни. Аналізуються зміни у законодавстві України, пов'язані з проведенням податкової реформи, виявляються основні тенденції у надходженні податків до Зведеного бюджету та тенденції питомої ваги основних податків у доходній частині бюджету. Прогнозуються наслідки за результатами реформи. Висуваються пропозиції щодо змін при проведенні податкової реформи, зокрема, введення у систему принципів побудови податкової системи принципу відповідності стандартам життєзабезпечення.

*Ключеві слова:* податкова реформа, принципи побудови податкової системи, тенденції надходжень податків

*Любчик Алексей*

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются основные проблемы в проведении реформ налоговой системы в Украине. Выделяются негативные факторы, которые имеют системный характер. Выявлены основные тенденции в усилении фискальной функции налогов и выяснены последствия такого усиления для экономики страны. Анализируются изменения в законодательстве Украины, связанные с проведением налоговой реформы, выявляются основные тенденции в поступлении налогов в Сводный бюджет и тенденции удельного веса основных налогов в доходной части бюджета. Прогнозируются последствия проведения реформы. Выдвигаются предложения относительно изменений при проведении налоговой реформы, в частности, введение в систему принципов построения

налоговой системы принципа соответствия стандартам жизнеобеспечения.

**Ключевые слова:** налоговая реформа, принципы построения налоговой системы, тенденции в поступлении налогов.

*Lubchik Alexey*

## **SOME ASPECTS OF REFORMING THE TAX SYSTEM OF UKRAINE**

The paper examines the main issues in the reform of the tax system in Ukraine. Highlighted the negative factors that have a systemic character. The main tendencies in strengthening fiscal function of taxes and clarified the consequences of such gains for the national economy. Analyzes the changes in the legislation of Ukraine, related to the tax reform, identifies the main trends in the collection of taxes in the consolidated budget and the main trends in the proportion of tax on the revenue side of the budget. Projected effects of the reform. Put forward proposals for changes in the tax reform, in particular the introduction of a system of principles of the tax system of the principle of compliance with the standards of life support.

**Keywords:** tax reform, the principles of the tax system, the trend in collection of taxes.

**Постановка проблеми.** Становлення та розвиток податкової системи України із самого початку її зародження супроводжувалось постійними змінами. Кількість змін у деякі роки сягала біля 300 одиниць, при цьому певні якісні зміни відбувалися украй рідко. Формулювання основних принципів побудови податкової системи, з'ясування сутності та розвитку податків завжди знаходилося у центрі уваги науковців і практиків. Наукові напрацювання у цій сфері мають величезне значення не тільки для розвитку науки, але й вагоме практичне значення. Разом з тим, вважати, що більшість наукових проблем знайшли своє вирішення як для економічно стабільних систем, так й в умовах трансформаційних перетворень не видаєтьсяможливим. Таким чином, на кожному кроці розвитку податкової системи є необхідність у аналізі та осмислюванні результатів реформування (у тому числі проміжних результатів) з метою виявлення відхилень

та прийняття корегуючих дій. В цьому сенсі вкрай важливим є теоретичне опрацювання та узагальнення результатів реформ.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблематикою реформування податкової системи, аналізом тенденцій її розвитку, аналізом впливу функцій податків на економіку і суспільство займаються такі провідні українські вчені як Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Соколовська А.М., Тарангул Л.Л. та ін. Певні просування у теоретичних доробках у сфері оподаткування є й у зарубіжних вчених, таких як Майбуров І.А., Кулікова О.І., Романчук Я. та ін. Практичним аспектам реформування приділяється увага у дослідженнях Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П., Серебрянським Д.М. та ін.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Разом з тим, існує постійна потреба у проведенні певних досліджень, поглибленні теоретичних напрацювань, вдосконаленні методичного забезпечення. Увесь час відбувається перегляд постулатів щодо функцій податків, принципів оподаткування, переваг прямих або непрямих податків, баз оподаткування і т.ін. Більш того, з розвитком суспільства, появою нових вимог щодо життєзабезпечення та розвитку з'являються нові податки, відбувається переакцентування з одних видів податків на інші. Таким чином, податкова система знаходиться у постійному русі, розвитку та трансформації. Слід зазначити, що не завжди зміни, які відбуваються, мають позитивний характер. Іноді, заради тимчасової «доцільності» порушуються закладені у податкову систему вимоги. Це, у свою чергу, породжує протиріччя між існуючим порядком оподаткування, завданнями, які покладаються на податкову систему, прорахунки економічні і соціальні.

**Мета статті** полягає у дослідженні основних проблем у розвитку податкової системи України та розробці пропозицій щодо корегування напрямків її реформування з урахуванням тенденцій економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реформування податкової системи України відбувається протягом значного часу. Зрозумілим є те, що власне процес реформування не може мати короткий термін, але й не може тривати безкінечно (мається на увазі термін досягнення запланованих результатів). Аналіз досягнутих результатів за періодами, які виділяються науковцями[1], свідчить, що певні зміни, які вносяться у податкову

систему, мають прогресивний характер та ліквідують виявлені суперечності.

Разом з тим, є порушення, які мають системний характер, що веде до постійних викривлень. До таких системних порушень ми відносимо порушення власне принципів функціонування податкової системи. Наведемо приклади. Так, існуючий порядок оподаткування певними податками не узгоджений із принципом заборони подвійного (та ін.) оподаткування. Це відноситься до ПДВ. Принцип соціальної справедливості на сьогодні порушений існуючими змінами в оподаткуванні доходів громадян, цей податок перетворився у дискримінаційний. Система пільг сучасної української податкової системи має неузгоджений, заплутаний, а іноді й сутопопулістський характер. Чи можна вважати, що виконується принцип платоспроможності при збідності населення, банкрутстві підприємств, зниженні стійкості кредитної системи? Аналіз вказує, що майже всі принципи оподаткування, які задекларовані, в Україні порушуються.

Щодо функцій, які виконує податкова система, то тут також ми маємо суттєві прорахунки: податки стали виконувати суто фіскальну функцію. Регулююча функція, а тим більш стимулююча майже втрачені.

Наведемо динаміку надходжень податків та динаміку фінансової діяльності підприємств і доходів громадян (табл.1). Період аналізу обраний з 2010р. задля демонстрування результатів після введення у дію Податкового кодексу [2].

Таблиця 1

Макроекономічні фінансові показники України (складено за даними [3])

Показник/ рік	2010	2011	2012	2013	2014
Зведений бюджет (доходна частина), млрд.грн.	314,4	398,3	445,5	442,8	455,9
Темп зростання,%		1,27	1,12	0,99	1,03
Питома вага податкових	74,5	84,0	80,9	79,9	78,3

надходжень у зведеному бюджеті, %					
Відсоток збиткових підприємств, %*	51,4	43,9	41,9	40,1	46,0
Доходи населення у розрахунку на одну особу, грн.*	18486	21638	25206	26719	27700
Темп зростання, %		1,17	1,17	1,06	1,04

\*без урахування тимчасово окупованих територій зони АТО

Як видно з даних таблиці 1, питома вага податкових надходжень у доходах зведеного бюджету після введення у дію Податкового кодексу не зменшилася, хоча саме зменшення податкового навантаження було головною ціллю реформування. Якщо на першому етапі (2011р.) відбулося зниження питомої ваги збиткових підприємств, то далі ми спостерігаємо тенденцію щодо її збільшення. Темпи зростання доходів населення зменшились. При цьому рівень інфляції зростає значними темпами. Так, можна посилатися на складну політичну ситуацію у країні, яка без сумніву відбивається на економічних процесах. Тим більш є актуальним впровадження ефективних реформ.

Найбільшу питому вагу у податкових надходженнях до бюджету України мають ПДВ та податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) (табл. 2).

Таблиця 2

Структура доходів Зведеного бюджету України за 2011–2014 рр.

(складено на основі даних [2])

Доходи	роки			
	2011	2012	2013	2014
Податкові надходження з	84	80,9	79,9	78,3
- податок на доходи	15,2	15,3	16,3	15,8
- податок на прибуток	13,8	12,5	12,4	10



збори за спеціальне	3,7	3,0	6,5	6,0
всього за період	32,7	31,2	29	28,2
- податок на додану	8,5	8,6	8,3	9,8
податки на міжнародну	2,0	3	3	2,6
всього введено зборів на	5,2	2,0	1,2	1,4
- інші податкові	1,9	2,5	3,1	3,6
неподаткові нахолження	15	18,2	19,2	19,6
- доходи від власності та	4,4	7,4	7,6	8,3
- адміністративні збори та	1,2	1,6	1,6	1,6
- власні нахолження	7,8	7,7	8,6	7,1
- інші неподаткові	1,6	1,5	1,4	2,6
Доходи від операцій з	0,6	0,7	0,4	0,5
Цільові фонди	0,3	0,2	0,2	0,1
Інші нахолження	0,1	0	0,3	1,5

Але очікувати збереження існуючих надходжень у 2015 р. за цими податками без змін в оподаткуванні не було підстав. Разом з тим, внесені зміни в базу оподаткування ПДФО мають суто фіскальний характер, не мають наукового обґрунтування та скоріш всього будуть мати негативні наслідки (при зростанні тарифів на комунально-житлові послуги, замороженні заробітних плат та пенсій, оподаткуванні пенсій та ін.).

З 1.01.2015 р. набрали чинності зміни до ПКУ, згідно з якими:

– зарплата у розмірі понад 10 мінімальних зарплат (у 2015 році 12180 грн.) підлягає оподаткуванню за підвищеною ставкою 20% до суми перевищення;

– підлягають оподаткуванню пенсії, розмір яких перевищує три мінімальні заробітні плати (у 2015 році 3654 грн.), у частині такого перевищення, за ставкою 15%. Якщо сума перевищення над трьома мінімальними заробітними платами більше 10-кратного розміру мінімальної заробітної плати, то ставка податку збільшується до 20%;

– підлягають оподаткуванню проценти, роялті та інвестиційний дохід за ставкою 20%;

– дивіденди підлягають оподаткуванню за диференційованою ставкою. Таким чином для підприємств, які сплачують податок на прибуток на загальних підставах, застосовується ставка 5%, а для підприємств, щоне сплачують податок на прибуток, застосовується ставка 20%;

– скасовано ставку ПДФО у розмірі 10% для зарплати шахтарів[2].

Поряд з такими змінами залишили незмінними розміри мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, які у відповідності до Закону України «Про Державний бюджет на 2015 рік» підвищать лише у грудні 2015 року: з 1 січня 2015 р. мінімальна заробітна плата складає 1218 грн.(незмінна з 2014 р.), з 1 грудня – 1378 грн. Загальний показник прожиткового мінімуму складає 1176 грн., з 1 грудня - 1330 грн. [4].

Можна спрогнозувати суттєве скорочення попиту на всі товари споживання, і, як результат, скорочення виробництва, суттєве скорочення малого і середнього бізнесу (який виконував, перш за все, функцію забезпечення зайнятості населення), зростання витрат бюджету на компенсації тарифів, зростання витрат позабюджетних фондів на соціальну допомогу і т.ін.

Сучасний механізм оподаткування ПДФО не відповідає загальним принципам оподаткування, а саме, він не є нейтральним і соціально-справедливим. адже для більшості громадян єдиним джерелом доходу є заробітна плата, а нововведення щодо оподаткування пенсій підриває нормальні умови існування людей похилого віку, тобто незахищеної категорії громадян. Таким чином, саме на людей невисокого статку припадає основне податкове навантаження з ПДФО.

З таким станом можна було би тимчасово погодитись, якщо заходи, які впроваджуються з реформування податкової системи, мали би відстрочений ефект. Разом з тим, такого ефекту не прогнозується, адже порушуються основні економічні закони. При наочному звуженні функцій податку до суто фіскальної, постає питання ефективності її виконання усіма податками.

Існуючі положення теорії Лаффера щодо оптимальної податкової ставки сьогодні вже переглядаються з урахуванням тих соціально-економічних процесів, які відбуваються у трансформаційних економіках в умовах перманентної кризи.

Непроста ситуація, яка склалася в Україні, потребує кардинальних змін як у всьому економічному блоці, так, зокрема, й в оподаткуванні.

По-перше, необхідним є визнання того, що існуюча податкова система України сьогодні не виконує свої функції. Принципи, які закладені в її основу, порушуються, що вимагає змін. Але такі зміни не можуть мати косметичний характер, адже мають тимчасовий, а іноді й від'ємний результат.

По-друге, пряме копіювання закордонного досвіду не дає позитивного результату, так як умови функціонування української економіки, інші суттєві чинники кардинально відрізняються від умов функціонування країн зі сталою економікою. Постає питання адаптації вітчизняної податкової системи до європейських вимог. Разом з тим необхідно враховувати, що майже кожна країна Європейського Союзу має власну, специфічну податкову систему, при цьому загальні принципи побудови не порушуються.

По-третє, принципи функціонування вітчизняної податкової системи в основному відповідають сучасним вимогам та лежать у контексті світового розвитку. Змін потребує система оподаткування, її механізм.

**Висновки.** Складна ситуація, яка існує в Україні, потребує перегляду напрямків й засад реформування податкової системи. У якості доповнення принципів побудови податкової системи можна запропонувати принцип відповідності стандартам життєзабезпечення. Цей принцип передбачає, що функціонування податкової системи повинне, перш за все, реалізувати регулюючу функцію податків у напрямку відповідності встановленому рівню життєзабезпечення. Це означає врахування екологічної складової (стимулювання розвитку тих виробництв, які створюють нормальні умови життя людини і навпаки), конкурентної складової (стимулювання тих виробництв, товари яких є конкурентоспроможними. Це, у свою чергу, передбачає можливість фінансування застосування новітніх технологій). Використання запропонованих принципів та розробка відповідного механізму їх реалізації повинна привести не до збільшення надходжень до бюджету, а до ефективного перерозподілу ВВП на базовому рівні. Достатній рівень життєзабезпечення буде слугувати «пом'якшуючим засобом» у кризових ситуаціях, зменшить витрати з бюджету та підвищить громадську відповідальність.

### *Література*

1. Богатирьова Є. Податкові реформи в Україні: етапи проведення / Є.Богатирьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [dspace.oneu.edu.ua](http://dspace.oneu.edu.ua).

2. Податковий кодекс України. Верховна Рада України Редакція від 08.11.2014, підстава 1690-18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

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

4. Закон України «Про Державний бюджет на 2015 рік» від 28.12.2014 р. № 80-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T140080.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T140080.html)

1. Bogaty`r`ova Ye. Podatkovi reformy` v Ukrayini: etapy` provedennya / Ye.Bogaty`r`ova [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: [dspace.oneu.edu.ua](http://dspace.oneu.edu.ua).

2. Podatkovy`j kodeks Ukrayiny`. Verhovna Rada Ukrayiny` Redakciya vid 08.11.2014, pidstava 1690-18. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Zakon Ukrayiny` «Pro Derzhavny`j byudzhet na 2015 rik» vid 28.12.2014 r. # 80-VIII. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T140080.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T140080.html)

*Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ*

*30.03.2015*

УДК 339.747:32[(496.5)+(497.1)+497.4/6)]”2008/2015”

*Майстренко Юлія*

## **ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ В КРАЇНАХ ЗАХІДНИХ БАЛКАН**

У статті розглянуто вплив економічної кризи на процеси трансформації в країнах регіону Західні Балкани. Систематизовано наукові праці дослідників різних національних шкіл, які розкривають загальні причини кризи та її прояви в регіоні Західні Балкани. Проаналізовано причини та сутність кризи. Виявлено основні механізми «проникнення» світової економічної кризи в країни регіону Західні Балкани. Визначено фактори, що мали визначальне значення для поширення кризи. Виявлено причини

різної інтенсивності впливу кризи на країни регіону. Розкрито зв'язок між рівнем інтегрованості країни в глобальну економіку і міжнародні структури та інтенсивністю проявів економічної кризи. Досліджено прояви кризи в кожній країні регіону, визначено спільні та відмінні риси. Проаналізовано значення допомоги міжнародних організацій (передусім МВФ та ЄС) у подоланні кризи.

**Ключові слова:** економічна криза, прямі іноземні інвестиції, Західні Балкани, ЄС, МВФ, трансформація.

*Майстренко  
Юлія*

### **ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПРОЦЕССЫ ТРАНСФОРМАЦИИ В СТРАНАХ ЗАПАДНЫХ БАЛКАН**

В статье рассмотрено влияние экономического кризиса на процессы трансформации в странах региона Западные Балканы. Систематизированы научные труды исследователей различных национальных школ, которые раскрывают общие причины кризиса и его проявления в регионе Западные Балканы. Проанализированы причины и сущность кризиса. Выявлены основные механизмы «проникновения» мирового экономического кризиса в страны региона Западные Балканы. Определены факторы, которые имели определяющее значение для распространения кризиса. Выявлены причины различной интенсивности воздействия кризиса на страны региона. Определена связь между уровнем интеграции страны в глобальную экономику и международные структуры и интенсивности проявлений экономического кризиса. Изучены проявления кризиса в каждой стране региона, определены общие и отличительные черты. Проанализировано значение помощи международных организаций (прежде всего МВФ и ЕС) в преодолении кризиса.

**Ключевые слова:** экономический кризис, прямые иностранные инвестиции, Западные Балканы, ЕС, МВФ, трансформация.

*Maystrenko Iuliia*

## IMPACT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON THE TRANSITION OF WESTERN BALKANS STATES

The article considers the impact of the economic crisis on the transformation processes in the Western Balkans countries. It was systematized scientific work of researchers of various national schools, revealing the common causes of the crisis and its displays in the Western Balkans. It was analyzed the reasons and nature of the crisis. It was found out the basic mechanisms of "penetration" of the global economic crisis in the Western Balkans. The study showed the factors that were crucial for the spread of the crisis. It was analyzed the reasons varying intensity impact of the crisis on the region. The connection between the intensity of the manifestations of the economic crisis and the level of integration of the country into the global economy and international structures were described. Article investigated effects of the crisis in each country of the region, identified common and different features. Analyzes mentioned the influence of international organizations (especially the IMF and the EU) in overcoming the crisis.

**Key words:** economic crisis, foreign direct investment, Western Balkans, EU, IMF transformation.

**Постановка проблеми та актуальність дослідження.** Особливістю світової економічної кризи 2008 р. був всеохоплюючий характер цього явища. Кожна країна в тій чи іншій мірі відчула негативний вплив кризи, винятком не стали і країни Західних Балкан. Економічну кризу можна вважати одним із важливих елементів зовнішнього впливу на процеси трансформації.

**Метою роботи** є виявлення особливостей впливу світової економічної кризи на трансформаційні процеси в країнах Західних Балкан.

**Аналіз останніх досліджень публікацій.** В працях російських дослідників А. Булатова та Д.Ендовицького вивчаються причини, наслідки та можливі шляхи подолання світової економічної кризи. Різні аспекти економічної кризи та її прояви в країнах Західних Балкан були досліджені в роботах В. Бартлета, Монастіріотіса, С. Ральчева, Г. Стойковскі. П.Гаші зосередився на вивченні впливу економічної кризи в Косово, він торкнувся також питання притоку іноземного капіталу в цей період.

**Невирішені раніше загальні проблеми.** Незважаючи на велику кількість досліджень економічної кризи, все ж відсутні праці, які б охоплювали весь спектр проблем та дали б можливість виявити яким чином та в якій мірі світова економічна криза вплинула на трансформаційні процеси в країнах регіону.

**Основний матеріал дослідження.** Російські дослідники Дмитро Ломсадзе та Дмитро Ендовицький зазначили, що криза 2008 р. була найбільш глибокою та масштабною за останні декілька десятиріч [1, с.348]. Особливість сучасної фінансово-економічної кризи, на думку російської дослідниці Тетяни Малахової, полягає у всебічності цієї кризи, що охопила всю валютно-фінансову сферу. Цим дана криза відрізнялась від багатьох спеціалізованих криз в окремих країнах [3, с.3]. На думку російського дослідника Михайла Єршова основними причинами кризи були накопичені системні дисбаланси в глобальній економіці та швидкий ріст якісно нового сегменту фінансового ринку – похідних інструментів при його неадекватному регулюванню [2, с.20]. Подібної думки дотримується й інший російський вчений-економіст Віктор Рязанов, він вважає, що перетворення фінансової сфери в самодостатню, яка функціонувала як глобальна мережа, що створювало небезпечний розрив з виробництвом, яке в свою чергу продовжувало розвиватись переважно в рамках національно-виробничого контуру [4,с.159]. На думку польського вченого Марека Домбровски, безпосередньою макроекономічною причиною нинішньої кризи був перегрів світової економіки.

Економічна криза була однією із умов прогресивного розвитку соціально-економічної системи, стимулюючи інноваційні процеси і розвиток бізнесу. Вона виявила недоліки слабого менеджменту економіки, покращила рекламу, маркетинг; підвищила необхідність прийняття швидких і якісних рішень, обумовила курс на інновації. Сануюча функція кризи проявилась в тому, що виживають тільки ефективні та гнучкі компанії. [5, с.119].

На думку англійських вчених Віла Бартлета і Васіліса Монастіріотіса світова економічна криза суттєво вплинула на країни ЗБ. Оскільки банківська система цих країн не підлягала прямому впливу «токсичних активів», криза потрапила в регіон через ряд непрямих каналів. Вони включали в себе скорочення міжнародної торгівлі, раптове призупинення зростання кредитування, швидке падіння припливу прямих іноземних

інвестицій (ПІІ) та падіння грошових переказів від трудових мігрантів. Слід зазначити, що ці механізми проявились по різному в різних країнах регіону [6, р.3]. Петріт Гаші (університет Пріштіни) стверджував, що вплив кризи на економіки країн регіону залежав від ступеню їх інтегрованості в світову економіку, ті країни, що глибше інтегрувались в світову економіку зазнали більшого впливу [9, р.81]. Крах світової торгівлі в кінці 2008 р. зачепив всі країни, особливо Хорватію і Румунію. Відповідь на кризу була неоднаковою, в залежності від механізмів поширення кризи та структури наступних відновлень [6, р.4].

В.Бартлет зазначив, що раптовий крах кредитування на глобальному рівні призвів до зупинки зростання кредитування в країнах ЗБ. Особливо відчутно це було в Боснії Герцеговині, Хорватії, Македонії, Албанії. У Сербії рівень зростання кредитування залишався в межах 10%, але це було набагато нижче, ніж раніше. Банки припинили кредитувати підприємства, підприємства ж не змогли повернути кредити, що спричинило виникнення «непрацюючих» кредитів [7, р.14].

В.Бартлет вважає, що основним наслідком економічної кризи було скорочення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Значні іноземні інвестиції надходили до Хорватії, Болгарії, Румунії, інші ж країни Західних Балкан були менш успішними в залученні масштабних ПІІ [7, р.16].

На думку болгарського вченого Стефана Ральчева глобальна економічна та фінансова криза значно вплинула на економіку Хорватії. При зниженні припливу капіталу, малому попиту на експорт, а також жорстких умовах кредитування на внутрішньому ринку, реальний ВВП скоротився на 5,8 % в 2009 р., а рівень безробіття різко зріс до 17 %. У той час як експорт впав, ще більше скорочення імпорту призвело до майже дворазового скорочення дефіциту поточного рахунку до 5 % від ВВП. Економіка залишалася в центрі серйозного спаду на початку 2010 р. [12, р.67].

В.Бартлет вважав, що інституційні особливості країни могли визначати рівень впливу економічної кризи. До цієї категорії можна віднести досягнення країни в переході до ринкової економіки, якість інститутів, що були створені в країні та якість державної політики. Країни, які досягли найбільшого прогресу в євроінтеграції, були й більш уразливі до кризи, тому що вони були відкритими для «передачі» кризи через фінансові потоки і падіння



попиту на експорт. У той же час такі країни могли отримувати прибутки від бізнесу, який працював у більш сприятливих інституціональних умовах. Різна комбінація ключових інститутів, які визначали капіталістичну систему породжувала різні варіанти капіталізму. Різні види капіталізму по різному реагували на вплив світової економічної кризи [7, р.20].

Країни ЗБ по різному відчували вплив кризи, тому обирали різні варіанти виходу з неї. Сербська дослідниця Івана Пріца зазначила, що уряди країн регіону відреагували на економічну кризу набором дій, які поєднали в собі елементи стимулу та крайньої економії, з акцентом на останньому. На сторону монетарної політики були залучені гарантії депозитів, вливання ліквідності і рекапіталізація банків. Хорватія, наприклад, прийняла програму монетарного стимулювання шляхом зниження резервних вимог та інших надзвичайних заходів. Для стабілізації банків багато урядів у регіоні підвищили рівень страхування [7, р. 26].

З погіршенням бюджетного балансу більшість країн ЗБ повинні були ввести програми керівництва бюджетним дефіцитом. Хорватія ввела заморожування заробітної плати в державному секторі, а також широкий спектр скорочення витрат в 2009 р., а в 2010 р. прийняла Програму Відновлення Економіки, яка включала обмеження на тривалість виплати допомоги з безробіття. Сербія представила серію антикризових заходів в 2008 р., які мали частково обмежувальний характер і частково стимулюючий [7, р.27].

С. Ральчев відзначив, що заходи жорсткої економії, які вжив уряд (особливо кабінет Я.Косор після липня 2009 року), викликали негативну соціальну реакцію фермерів, ветеранів війни та профспілок. Тим не менш, економіка країни почала відновлюватися в другому кварталі 2010 р. Криза не похитнула економіку Хорватії, як це було в Боснії. Криза не мала значного впливу на інтеграцію країни в ЄС [12, р.66].

Стимулюючі заходи включали підтримку експортноорієнтованих компаній. Заходи були введені для стимулювання іноземних інвестицій і забезпечення додаткових гарантій для фінансового сектору. Обмежувальні заходи включали зниження показника дефіциту бюджету на 1,5% від ВВП, скорочення заробітної плати державних службовців, та обмеження пенсій і соціальної допомоги [7, р.27].

С. Ральчев відзначив, що незважаючи на те, що Хорватія почала успішно долати кризові явища, спад викликав безладдя і змусив до прямих дій фермерів і профспілки. Як зазначалось хорватськими журналістами деякі фермери зіткнулись не тільки з проблемою виживання, а також було підняте питання щодо їх майбутньої конкурентоспроможності в ЄС: «Фермерські протести стали все більш поширеними в Хорватії, тому що стало зрозумілим, що шлях в ЄС перевірить готовність сільського господарства до цього. За останніми акціями протесту в березні слідувало урядове повідомлення щодо скорочення фермерських субсидій. Хоча компроміс з урядом було досягнуто через кілька днів, питання з приводу того, чи зможуть хорватські фермери конкурувати з європейськими залишилось без відповіді. Профспілки організували одну з найбільших петицій, зібравши 800 тис. підписів проти законодавчих ініціатив, що мають обмежувати права профспілок та дозволити легше звільняти працівників [12, р.67].

Г. Стойковскі відзначив, що світова економічна криза вдарила і по Албанії. В 2009 р. ВВП скоротився приблизно на 4%. [13, р.36]. В.Бартлет та В. Монстріотіс зазначили, що албанська економіка була захищена від повного впливу світової кризи. На їхню думку неповна інтеграція в глобальні ринки, нерозвиненість фондової біржі, а також поширеність неформальних економічних відносин пом'якшили удар світової кризи. Проте економіка країни постраждала через несприятливий вплив вторинних факторів, а саме експорт, грошові перекази і більш жорсткі внутрішні фінансові умови. У зв'язку з великою залежністю від попиту з боку ЄС експорт Албанії не залишився на рівні попередніх п'яти років і впав на 6,3% за показниками 2009 р. Кількість грошових переказів із-за кордону також знизилась. Вони склали 779 млн € в 2009 р., на 6,5% менше в порівнянні з 2008 р. і на 18,2% в порівнянні з 2007 р. Дефіцит бюджету, який коливався в районі 3% ВВП до 2007 р., зріс до 7,1% на кінець 2009 р. (IMF, 2010). Рівень безробіття також зріс, в кінці 2009 р. рівень безробіття збільшилася з 12,7% у 2008 р. до 13,8%. Будівельна та орієнтовані на експорт галузі (виготовлення одягу та взуття) найбільше постраждали від кризи, в цих сферах було найбільше скорочення робочих місць [10, р.55].

Криза вдарила по Боснії саме в період трансформації. З одного боку, реформи, здійснені до 2008 р. не були всеосяжними та

повними. З іншого боку, уряд призупинив глибші структурні реформи, необхідні для зміцнення економіки, підвищення конкурентоспроможності та реструктуризації державного сектору. Все це зробило економіку вразливою до впливу глобальної економічної кризи.

Наслідки кризи відчувалися в основному в реальному секторі економіки, хоча фінансовий сектор не оминули його удари. У 2009 р. ВВП впав на 2,9%, промислове виробництво на 3,3%, експорт товарів і послуг на 17,6%, а імпорт товарів і послуг на 24,2%. Дефіцит поточного рахунку покращився з -13,3% ВВП в 2008 р. до -6,6% у 2009 р. Але це було компенсовано збільшенням безробіття, станом на кінець червня 2010 р. було зареєстровано 49,5 тис. осіб, безробіття сягнуло 43,1% від економічно активного населення. Дефіцит бюджету досяг 5,3% від ВВП в 2009 р. Споживчі витрати і інвестиції скоротилися на 4,1% і 30,2% відповідно. Прямі іноземні інвестиції скоротились на 50% у порівнянні з 2008 р. [8, р.61].

БіГ мала дві основні структурні проблеми. Перша - малогабаритність економіки, основою якої був сектор обслуговування та низька конкурентоспроможність реального сектору. Другою проблемою - нестійкий рівень суспільного споживання, що досягав майже 50% ВВП. Відсутність структурних реформ та реформ у державному секторі призвело до збільшення адміністративних витрат, нехтуючи при цьому необхідністю інвестувати в інфраструктуру або підвищувати якість державних послуг у сфері охорони здоров'я та [8, р.62].

В Македонії результатом кризи стало падіння промислового виробництва та експорту, падіння прибутків від роздрібної торгівлі та сфери послуг, знизилась пряма іноземна інвестиція. Все це привело до загального зниження доходів, іноді і до їх повної відсутності, тому купівельна спроможність населення знизилась, що призвело до падіння споживчого рівня. Низька економічна активність фірм і фізичних осіб призвела до набагато нижчих надходжень до бюджету за рахунок податків. В підсумку ВВП скоротився на 0,9% в першому кварталі 2010 р., а також зріс і до того високий рівень безробіття. Македонська державна служба статистики опублікувала цифри, що показують рівень безробіття в першому кварталі 2010 р.: 33,5%. Це безробіття було структурним, накопиченим протягом десятиліть. Ця проблема особливо загострилась в перехідний період, в ході приватизації. Рівень

безробіття в Македонії став проблемою, яка прямо чи опосередковано впливає на міжнаціональні відносини і безпеку [14, р.94].

Цілком можливо, що вплив кризи на регіон ЗБ був би значно вище, якби не узгоджена і ефективна політика міжнародних установ. Активність міжнародних організацій в регіоні варіювала від програм підтримки МВФ до нестандартних угод між міжнародними установами та комерційними банками, щоб забезпечити тривалий термін кредитування регіону.

Починаючи з 2009 р. програми підтримки МВФ були спрямовані на Румунію (€ 3,5 млрд за угодою про резервне кредитування), Боснію і Герцеговину (€ 1,1 млрд), і Сербію (€ 402.5 млн). Такі заходи були спрямовані на те, щоб зупинити нелегальний вивіз капіталу за кордон через підтримку фіскальної консолідації та розвиток материнських банків за кордоном.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, світова економічна криза уразила країни регіону не однаково; це було, перш за все, пов'язано зі ступенем інтегрованості національної економіки в глобальну. Уряди цих держав зустрілись практично з однаковими проблемами (безробіття, дефіцит бюджету, зниження інвестицій), але різної інтенсивності; в одних країнах регіону ці проблеми більше проявились, а в інших менше. Країнам регіону властиві різні політичні проблеми, які ще більше ускладнились економічною кризою. Вимоги ЄС щодо країн-кандидатів, також мають і економічну складу; криза уповільнила проведення необхідних реформ, таким чином впливаючи на процеси інтеграції в регіоні. Незважаючи на всеохоплюючий характер кризи, міжнародні організації продовжують надавати фінансову підтримку країнам регіону, таким чином прискорюється процес відновлення національних економік країн регіону.

### *Література*

1. Ендовицький Д.А. Мировой экономический кризис: анализ причин / Д.А. Ендовицький, Д.Г. Ломсадзе // Новини світової науки. – 2012. - №12 (138). - С.347-352.
2. Ершов М.В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? / М.В. Ершов. – Москва: Экономика, 2011. – 295 с.
3. Малахова Т. Глобальный экономический кризис и трансформационные процессы в мировой валютно-финансовой

системе [электронный ресурс] / Т. Малахова // Научный журнал КубГАУ. – 2014. - №95(01). – С. 1-10. – Режим доступа к журналу: <http://ej.kubagro.ru/2014/01/pdf/11.pdf>

4. Рязанов В.Т. Мировой экономический кризис и его последствия / В.Т. Рязанов // Христианское чтение. – 2010. - №4 (35). - С.155-176.

5. Санько Г. Особенности проявления мирового финансового кризиса в мировой экономике / Г. Санько // *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny Europy środkowej i wschodniej* / pod redakcją S. Partyckiego. - Lublin, 2010. - Том 1. - P.116-121.

6. Bartlett W. Background / W. Bartlett, V. Monastiriotis // *South East Europe after the Economic Crisis: a New Dawn or back to Business as Usual?* / edited by W. Bartlett, V. Monastiriotis. – Research on South Eastern Europe European Institute, 2010. - P.3-17.

7. Bartlett W. The variable impact of the global economic crisis in south east Europe [electronic resource] / W. Bartlett, I. Prisca // *Economic Annals*. – 2011. – Vol.LVI, No. 191. – P. 7 -34. - Available at: <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0013-3264/2011/0013-32641191007B.pdf>

8. Domazet A. Bosnia and Herzegovina: society and economics in the trap of politics / A. Domazet // *South East Europe after the Economic Crisis: a New Dawn or back to Business as Usual?* / edited by W. Bartlett, V. Monastiriotis. – Research on South Eastern Europe European Institute, 2010. - P.59-64.

9. Gashi P. The global economic crisis and Kosovo / P. Gashi // *South East Europe after the Economic Crisis: a New Dawn or back to Business as Usual?* / edited by W. Bartlett, V. Monastiriotis. – Research on South Eastern Europe European Institute, 2010. - P.81-89.

10. Germenji E. The global crisis and its propagation to Albania / E. Germenji // *South East Europe after the Economic Crisis: a New Dawn or back to Business as Usual?* / edited by W. Bartlett, V. Monastiriotis. – Research on South Eastern Europe European Institute, 2010. - P.53-57.

11. Ralchev S. Bosnia and Herzegovina / S. Ralchev // *The Western Balkans: Between the Economic Crisis and the European Perspective*. - Sofia, Institute for Regional and International Studies, 2010. – P.42-57.

12. Ralchev S. Croatia / S. Ralchev // The Western Balkans: Between the Economic Crisis and the European Perspective. - Sofia, Institute for Regional and International Studies, 2010. – P.58-70.

13. Stojkovski G. Albania. // The Western Balkans: Between the Economic Crisis and the European Perspective. - Sofia, Institute for Regional and International Studies, 2010. – P.30 – 41.

14. Stojkovski G. Republic of Macedonia / G. Stojkovski // The Western Balkans: Between the Economic Crisis and the European Perspective. –Sofia, Institute for Regional and International Studies, 2010. – P.85-99.

1. Endovy`cz`ky`j D.A. My`rovoj `ekonomy`chesky`j kry`zy`s: analy`z pry`chy`n / D.A. Endovy`cz`ky`j, D.G. Lomsadze // Novy`ny` svitovoyi nauky`. – 2012. - #12 (138). - S.347-352.

2. Ershov M.V. My`rovoj fy`nansovyj kry`zy`s. Chto dal`she? / M.V. Ershov. – Moskva: `Ekonomy`ka, 2011. – 295 s.

3. Malaxova T. Global`nyj `ekonomy`chesky`j kry`zy`s y` transformacy`onnye processy v my`rovoj valyutno-fy`nansovoj sy`steme [elektronnyj resurs] / T. Malaxova // Nauchnyj zhurnal KubGAU. – 2014. - #95(01). – S. 1-10. – Rezhy`m dostupa k zhurnalu: <http://ej.kubagro.ru/2014/01/pdf/11.pdf>

4. Ryazanov V.T. My`rovoj `ekonomy`chesky`j kry`zy`s y` ego posledstvy`ya / V.T. Ryazanov // Xry`sty`ansoke chteny`e. – 2010. - #4 (35). - S.155-176.

5. San`ko G. Osobennosty` proyavleny`ya my`rovogo fy`nansovogo kry`zy`sna v my`rovoj `ekonomy`ke / G. San`ko // Partnertnerstwo i wspo`lpraca a kryzys gospodarczo-spo`leczny Europie `srodkowej i wschodniej / pod redakcja S. Partyckiego. - Lublin, 2010. - Tom 1. - R.116-121.

**Рецензент:** Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ

22.04.2015

УДК 330.341.1:330.322:636:631.11

*Мізгерова Анастасія*

## РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ

Метою статті є системна оцінка теперішнього стану галузі молочного скотарства в Україні та розробка напрямів її подальшого розвитку. В статті детально досліджено виробництво молока та продуктивність корів за останні 23 роки в господарствах різних категорій. Визначено за цей же період структуру реалізації молока і молочних продуктів у сільськогосподарських підприємствах. Розглянуто основні показники ефективності виробництва молока за останні 4 роки.

Встановлено, що виробникам потрібний безперешкодний експорт. Вони могли б робити недешеву, але екологічно безпечну продукцію, те, що цінується у Європі. Наразі нагальним питанням в Україні залишається право на квотоване ввезення нашої продукції в країни Євросоюзу. Необхідним також є державна підтримка розвитку молочного скотарства та виробників молока, перехід взаємовідносин з ними на якісно новий рівень, створення та обладнання в населених пунктах молокоприймальних пунктів, поліпшення системи взаєморозрахунків, залучення інноваційних проектів.

**Ключові слова:** молочне скотарство, поголів'я, продуктивність корів, виробництво молока, ефективність виробництва молока, напрями реалізації молока та молочних продуктів.

*Мизгерова Анастасія*

## РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В УКРАИНЕ

Целью статьи является системная оценка нынешнего состояния отрасли молочного скотоводства в Украине и разработка направлений ее дальнейшего развития. В статье детально исследовано производство молока и продуктивность коров за последние 23 года в хозяйствах разных категорий. Определенно за этот же период структура реализации молока и молочных продуктов в сельскохозяйственных предприятиях. Рассмотрены

основные показатели эффективности производства молока за последние 4 года.

Установлено, что производителям нужен беспрепятственный экспорт. Они могли бы делать недешевую, но экологически безопасную продукцию, то, что ценится в Европе. Сейчас насущным вопросом в Украине остается право на квотирование ввоза нашей продукции в страны Евросоюза. Необходимым также является государственная поддержка развития молочного скотоводства и производителей молока, переход взаимоотношений с ними на качественно новый уровень, создание и оборудование в населенных пунктах молокоприемных пунктов, улучшение системы взаиморасчетов, привлечение инновационных проектов.

**Ключевые слова:** молочное скотоводство, поголовье, продуктивность коров, производство молока, эффективность производства молока, направления реализации молока и молочных продуктов.

*Mizgherova Anastasiia*

## **THE DEVELOPMENT OF DAIRY CATTLE IN UKRAINE**

The goal of the article is the system-defined valuing of present situation in cattle breeding in Ukraine and the development of directions of its further growth. The author researches the milk production and the productivity of dairy cows in last 23 years in farms of different categories. Also the structure of selling milk and milk products of agricultural companies are investigated and the main indexes of effectiveness of producing milk in last 4 years are studied.

It is established in the article, that milk producers need unobstructed exportation of their goods. They could manufacture expensive but ecological products, which are appreciated in European countries. Now one of the most pressing problems in Ukraine is the right of the fixing a quota for products which are importing for European countries. The state supporting of developing dairy cattle breeding, the transformation into new qualitative standard of relationships of government with producers of milk products, the creation and equipping in villages and towns milk collecting stations, the improvement of mutual settlements' system and the involvement of innovative projects are also very important.



**Keywords:** dairy cattle breeding, number of livestock, productivity of cows, milk producing, efficiency of milk manufacturing, directions of milk and dairy products realization.

**Постановка проблеми.** Молочне скотарство України характеризують низькі темпи розвитку. Особливо це стосується господарств населення, оскільки вони не відповідають вимогам досвіду розвинених країн. Поряд з цим наявне скорочення матеріально-технічного забезпечення, звідси, не завантаження переробних підприємств, а подекуди, і їх закриття. Саме тому ця проблема повинна вирішуватись як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми розвитку галузі скотарства, вихід її з кризового стану, перспективи розвитку є невід'ємною частиною наукових досліджень та законодавчих ініціатив. Найбільший вклад у розвиток та вирішення проблем вітчизняного скотарства внесли такі економісти-аграрники, як: А.Є. Данкевич, М.В. Зубець, В.М. Микитюк, В.Я. Месель-Веселяк, В. С. Ніценко, М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, М.М. Федоров та ін. Відповідні проблеми розкриті в їхніх наукових працях.

Вагоме значення мають нормативно-правові документи, які визначають основні пріоритети, заходи та механізми розвитку галузі скотарства: Закони України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про племінну справу у тваринництві», «Про молоко та молочні продукти», «Земельний кодекс України», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про ветеринарну медицину», Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» та інші нормативно-правові акти з питань тваринництва.

Результати останніх досліджень визначають проблеми та пропонують перспективи розвитку галузі молочного скотарства, в основу чого покладено відтворення поголів'я та продуктивності тварин.

**Мета дослідження.** Системна оцінка теперішнього стану галузі молочного скотарства в Україні та розробка напрямів її подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** При вивченні виробництва продукції молочного скотарства важливу роль займають основні тенденції розвитку світового ринку молока та молочної продукції.

Молоко та молочні товари займають вагоме місце у світових ресурсах продовольчої продукції. Загальний обсяг його виробництва у світі становив у 2010 році 654,7 млн. т, або збільшився на 20,7% проти 1990 року, а порівняно з 2005 роком – лише на 4%. Найбільшу частку становить коров'яче молоко – 83,6% (довідково: буйволяче – 12,2, козяче – 2,0, овече – 1,2, верблюже – 0,4%). За 1990 – 2010 роки виробництво коров'ячого молока в світі збільшилося з 479,2 млн. т до 547,6 млн. т, або на 14,3%. Проте щорічний його приріст становив лише 0,8%. Отже, за даними продовольчої і сільськогосподарської Організації Об'єднаних Націй, для світового ринку молока характерне незначне зростання обсягів його виробництва і така тенденція зберігатиметься в майбутньому (рис. 1) [5-6].

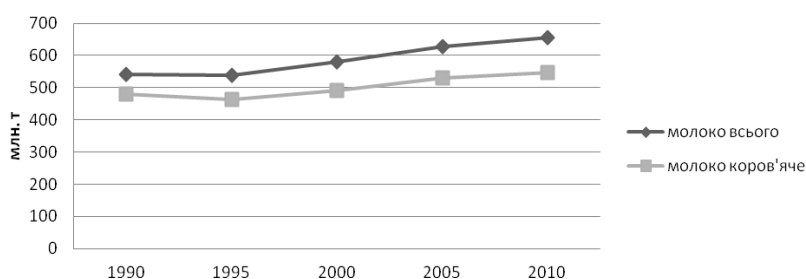


Рис. 1. Виробництво молока у світі (сформовано за даними [5-6])

Молоко споживає майже все населення світу, тому його виробляють у 191 країнах. Цікаво, що більшу частину виробленого молока в світі сконцентрована в 11 країнах. Так, у 2005 році ними було вироблено 304,8 млн. т молока, або 57,5% від загального його обсягу. Україна у 1990 році займала досить високі позиції в світі щодо обсягів виробленого молока, її частка тоді становила – 5,1% від загального обсягу проти 2,5% у 2005 році [1-4]. Як бачимо з рисунка 1, в наступні 5 років (2005-2010 рр.) світове виробництво молока (в т.ч. коров'ячого) має тенденцію до зростання.

В Україні розвиток ринку молока та молокопродуктів формується в складних умовах під впливом попиту і пропозиції.

Одним з вагомих чинників, що впливає на пропозицію, є поголів'я корів (рис.2).

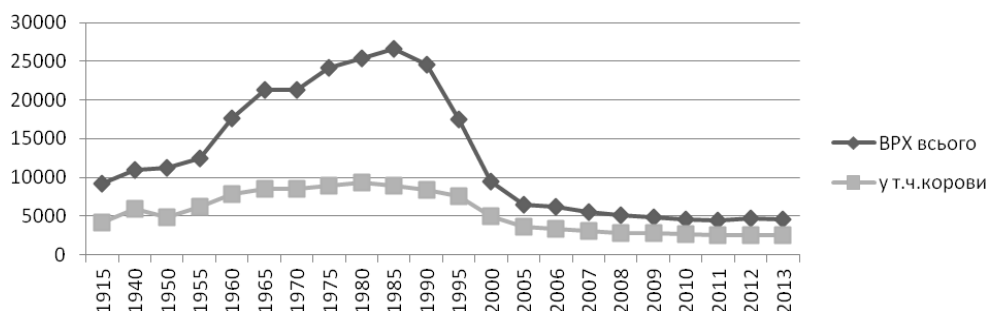


Рис. 2. Поголів'я ВРХ в Україні на кінець року, тис. голів (сформовано за даними Державної служби статистики України [2-4, 7, 8, 10])

За останнє століття в Україні поголів'я корів має стійку тенденцію спаду, починаючи з 1980 р. Проте, зменшення поголів'я корів сприяло підвищенню їх продуктивності. Фермери країн Євросоюзу приділяють цьому значну увагу: вдосконалюються системи годівлі, кормовиробництва, ведеться посилена селекційно-племінна робота. Значні зусилля були спрямовані на підвищення системи утримання худоби. Для забезпечення виробництва високоякісної молочної сировини запроваджуються новітні системи доїння, сучасні доїльні зали, основними завданнями яких є мінімізація контакту молока з повітрям.

У цілому в країнах ЄС спостерігається тенденція до поступового зростання обсягів виробництва молока, зокрема у 2012 р. порівняно з 2011 р. на 1,1%. Світове ж виробництво за цей період зросло на 5,5%, а за п'ять років – на 10,2% (рис.3).

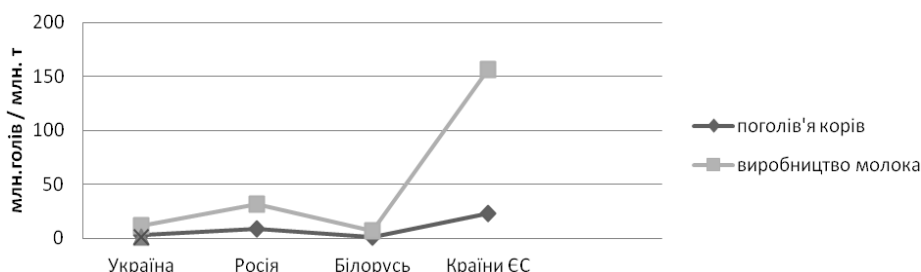


Рис. 3. Поголів'я корів та виробництво молока в 2012 р. в Україні та сусідніх державах [1-4]

Слід відмітити, що частка виробленого молока в країнах ЄС в загальному обсязі його виробництва в світі в 2012 р. складає 28,6%. З них в Росії – 5,8%, в Білорусі – 1,3%, а в Україні – 2,1% [1-4].

Виробництво молока у різних країнах різниться обсягами і темпами нарощування. Високорозвинуті країни, такі як Франція, Німеччина, Італія й інші члени ЄС, що досягли достатнього рівня виробництва і споживання молочної продукції останніми роками, як правило, стали на шлях його стабілізації або навіть деякого скорочення. В цілому ж, для європейського ринку молока характерні високий рівень захисту від зовнішніх поставок, висока інтенсивність регулювання ринку, а також квотування виробництва.

У країнах Східної Європи в міру економічного зростання підвищується попит на молоко та молочні продукти. В Польщі й Угорщині вступ до ЄС зумовив поліпшення якості та зміну стандартів на всю молочну продукцію. В Румунії та Болгарії за фінансової підтримки держави були створені спеціальні фонди для стимулювання поліпшення якості продукції. Крім того, було заявлено про закриття ферм і переробних підприємств, що виробляють молочну продукцію, яка не відповідає нормам ЄС. Внаслідок цього різко зменшилася кількість дрібних товаровиробників, які не в змозі були забезпечити нові високі вимоги до якості продукції.

У країнах СНД на початку реформ (1990 р.) виробництво різко скоротилося, а ситуація залишалася нестабільною. На заміну командній економіці прийшла економіка вільного ринку. Країни переживають важку економічну кризу, що зумовила спад виробництва в усіх секторах сільського господарства, особливо в тваринництві. Якщо раніше основною базою для виробництва молока були великі господарства (колгоспи, радгоспи), то нині це значна кількість дрібних товаровиробників, які неспроможні за браком коштів обслуговувати дану галузь.

Дослідження ряду авторів [5] виявило, що нарощування виробництва молока в країнах, що розвиваються, відбувається за рахунок збільшення поголів'я (Саудівська Аравія, Албанія, Еквадор, Республіка Чад, Південна Африка), а в розвинутих країнах – за рахунок підвищення продуктивності молочних корів (США, Великобританія, Швеція та інші). Порівняно з 1990 роком

загальний приріст стада молочних корів становив 5,3%. Слід зазначити, що в 10 країнах з поголів'ям від 5 млн. корів і більше зосереджено 51% стада досліджуваних країн, іншу групу становлять ще 10 країн, де знаходиться ще 17% худоби. Щодо продуктивності корів, то в середньому у світі вона залишається низькою – 2215 кг, хоча за цим показником спостерігається велика полярність – від 1000 до 10000 кг.

За останні 15 років у світі відбулися суттєві структурні зміни в галузі молочного скотарства. Технологічний прогрес і сильна тенденція до інтернаціоналізації (ГАТТ, ЄС та ін.) зумовили зменшення кількості дрібних ферм і ріст великотоварних підприємств з виробництва молока. Швидке скорочення кількості ферм характерне для Північної Америки та всіх Європейських країн і становить у середньому 5% на рік. Деяко повільнішими темпами структурні зміни відбуваються в країнах із значною державною підтримкою молочного сектора (Норвегія, Швейцарія, Австрія). У цілому ж, поступово багато ферм перетворюються в спеціалізовані молочні господарства, що виробляють дедалі більшу кількість молока в національних масштабах.

В Європейському Союзі значно збільшилась кількість ферм з поголів'ям молочних корів 100 голів і більше, однак незважаючи на це, середній розмір ферми становить близько 22 корів. Зазначимо, що в Нідерландах, Данії, Чехії та Естонії молоко виробляють на великотоварних фермах, водночас в Австрії й Польщі більшу частину молока виробляють великою кількістю дрібних господарств. Зокрема в Польщі в 2002 році кількість господарств з поголів'ям корів від 1 до 9 становила 94% [5].

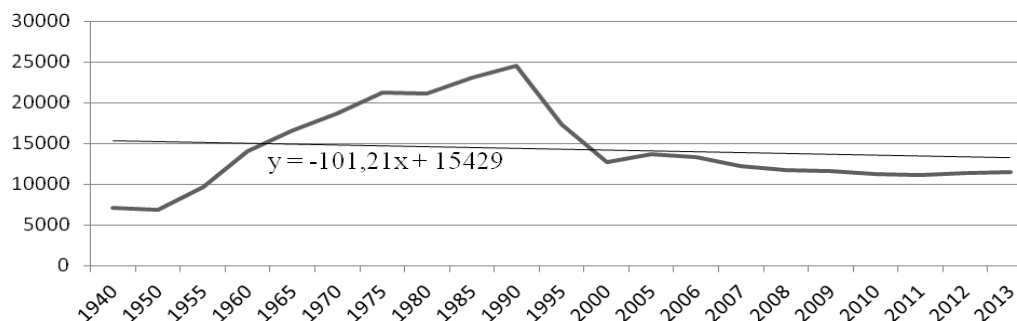


Рис. 4. Динаміка виробництва молока в Україні, тис. т (сформовано за даними Державної служби статистики України [7, 8, 10])

Виробництво молока в Україні за майже 75 років характеризується в цілому спадом та нестійкими структурними змінами. Проте, слід зауважити, що в цілому за останні 15 років ситуація стабілізувалась хоча і має ще негативні тенденції (рис.4). В Україні тваринництвом займаються сільськогосподарські підприємства (в т.ч. фермерські господарства) та господарства населення (табл.1).

Як бачимо з даних таблиці 1, поголів'я ВРХ в Україні за останні 25 років зменшилось більш як на 80%. При чому поголів'я корів – на 70%, а виробництво молока – на 50%. Те, що темпи спаду виробництва молока нижчі від темпів спаду поголів'я пояснюється підвищенням за цей же період середнього удою від однієї корови на 55%.

Якщо в 1990 р. основне стадо ВРХ в сільськогосподарських підприємствах склало 85,6% від загальної кількості по Україні, і лише 14,4% - в господарствах населення. То в 2013 р. поголів'я ВРХ в сільськогосподарських підприємствах склало лише 31,7%, а в господарствах населення, відповідно, 68,3%. Так само розподіляється і виробництво молока: сільськогосподарські підприємства – 75,9%, господарства населення – 24,1% в 1990 р. і, відповідно, 22,6% та 77,4% в 2013 р.

Поряд з цим, слід відмітити, що середній надій молока від однієї корови в сільськогосподарських підприємствах в останні роки дещо вищий від середнього в усіх категоріях господарств, а в господарствах населення цей показник дещо «недоотягує». Це пояснюється тим, що сільськогосподарські підприємства поступово впроваджують новітні технології як у кормовиробництві, так і в догляді за худобою, що не можуть собі дозволити господарства населення. Проте, і в останній категорії відбуваються досить суттєві зрушення в сторону підвищення продуктивності корів. А це вже позитивні тенденції для молочного скотарства України.

Таблиця 1

Обсяги виробництва молока та продуктивності корів в Україні за категоріями господарств (сформовано автором за даними Держкомстату України [7, 8, 10])

Показники	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Господарства усіх категорій								

ВРХ, тис. голів	2462 3	1755 7	942 4	651 4	449 4	442 6	464 6	453 4
у тому числі корови	8378	7531	495 8	363 5	263 1	258 2	255 4	250 9
Виробництво молока, млн. т	24,5	17,3	12, 7	13, 7	11, 2	11, 1	11, 4	11, 5
Середній річний надій молока від однієї корови, кг	2863	2204	235 9	348 7	408 2	417 4	436 1	444 6
Сільськогосподарські підприємства								
ВРХ, тис. голів	2108 3	1370 1	503 7	249 2	152 6	151 1	150 7	143 8
у тому числі корови	6192	4595	185 1	866	589	584	575	565
Виробництво молока, млн. т	18,6	9,4	3,7	2,6	2,2	2,2	2,5	2,6
Середній річний надій молока від однієї корови, кг	2941	1908	158 8	295 2	397 5	410 9	467 6	482 7
Господарства населення								
ВРХ, тис. голів	3540	3856	438 7	402 2	296 8	291 5	313 9	309 6
у тому числі корови	2186	2936	310 7	276 9	204 2	199 8	197 9	194 4
Виробництво	5,9	7,9	8,9	11, 1	9,0	8,8	8,8	8,9

молока, млн. т								
Середній річний надій молока від однієї корови, кг	2637	2722	296 0	364 3	411 0	419 2	427 6	434 3

Дослідження показали, що в 2013 р. лєвова частка в молочнотоварному виробництві припадає на господарства населення і лише четверта частина – на сільськогосподарські підприємства. Разом з цим доцільно розглянути і канали збуту молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами (табл.2).

Як показують дані таблиці 2, структура реалізації молока та молочних продуктів за останні 25 років значно не змінилась. Основна частка молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами вивозиться на переробні підприємства (99,1% у 1990 р. і 94% - у 2013 р.). Незначна частина даної продукції направляєтьсЯ на ринок, населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати і за іншими напрямками. Тут слід відмітити наступне: якщо в 1990 р. частка реалізації населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати складала 0,8%, а на ринку 0,1%, то в 2013 р. частка реалізації населенню і пайовикам складає вже лише 0,2%, а на ринку – збільшилась до 1,5%, що пояснюється зростанням попиту населення на ринку на молочну продукцію.

Таблиця 2

Структура реалізації молока і молочних продуктів у сільськогосподарських підприємствах, відсотків до загального обсягу реалізації (сформовано автором за даними Держкомстату України [7, 8, 10])

Канали реалізації	Роки							
	199 0	199 5	200 0	200 5	201 0	201 1	201 2	201 3
Переробним підприємств ам	99, 1	87, 2	66, 3	85, 0	92, 7	94, 6	94, 0	94, 0



На ринку	0,1	8,9	21, 2	3,8	1,9	1,8	1,6	1,5
Населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати	0,8	3,1	7,7	1,6	0,4	0,2	0,2	0,2
За іншими напрямками	—	0,8	4,8	9,6	5,0	3,4	4,2	4,3

Як результат, розглянемо основні показники ефективності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах України в таблиці 3.

Таблиця 3

Основні показники ефективності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах України (сформовано автором за даними Держкомстату України [9, 10])

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення 2013 р. від 2010 р., +,-
Рівень рентабельності виробництва молока, %	17,9	18,5	2,3	13,6	- 4,3 в.п.
Середня ціна реалізації молока та молочних продуктів, грн/т	2938,7	3041,6	2662,2	3364,0	+ 425,3
Частка молока у продукції сільського	14,6	12,1	12,9	11,5	- 3,1 в.п.

господарства, %					
Виробництво молока на 1 особу, кг	245	243	250	253	+ 8
Частка молока у загально-му обсязі продукції, вироб-леної у господарствах населення, %	80, 3	79, 7	77, 7	77, 5	- 2,8 в.п.

Дані таблиці 3 свідчать, що за останні чотири роки рівень рентабельності виробництва молока знизився на 4,3 відсоткових пункти, а ціна реалізації 1 т зросла на 14%. І хоча частка молока у виробництві продукції сільського господарства знизилась на 3,1 відсоткових пункти, проте виробництво молока на 1 особу в Україні збільшилось на 3,3%. Позитивним є той факт, що частка виробництва молока у господарствах населення за останні чотири роки отримало тенденцію до зниження. Це, в свою чергу, говорить про відродження даної галузі у сільськогосподарських підприємствах.

**Висновки.** Україна має прекрасні умови, за яких молочна продукція може бути дуже і дуже конкурентоспроможною. Але виробникам потрібний безперешкодний експорт. Вони могли б робити недешеву, але екологічно безпечну продукцію, те, що цінується у Європі. І саме тому, що протягом багатьох років у нас добрива до ґрунту не вносилися в повному обсязі, ми маємо таку перевагу.

Наразі нагальним питанням в Україні залишається право на квотоване ввезення нашої продукції в країни Євросоюзу. Це для України – питання виживання. Необхідним також є державна підтримка розвитку молочного скотарства та виробників молока, перехід взаємовідносин із виробниками молока на якісно новий рівень, створення та обладнання в населених пунктах молокоприймальних пунктів, поліпшення системи взаєморозрахунків, залучення інноваційних проектів.

## *Література*

1. Солошонок А. Л., Національні та світові тенденції розвитку ринку молока і молочних продуктів // А. Л. Солошонок, К. М. Куліш. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav\\_2013\\_24\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_24_19.pdf)

2. Дідур С. В., Молочна галузь України: тенденції та перспективи розвитку // С. В. Дідур, Д. Б. Лозовик. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. - Випуск 3/2012 (74). – С. 148 - 151. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-3-1\(74\)/148.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-3-1(74)/148.pdf)

3. Ніценко В. С. Розвиток молочного скотарства в умовах інтеграції // В. С. Ніценко. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/199.pdf>

4. Микитюк В. М. Стратегічні напрями розвитку скотарства в Україні // В. М. Микитюк. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.znau.edu.ua/visnik/2011\\_2\\_2/3.pdf](http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/3.pdf)

5. Федорук Р. С. Тенденції розвитку і виробництва продукції молочного скотарства // Р. С. Федорук, М. Д. Камбур, І. І. Ковальчук, О. П. Далайчук. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.inenbiol.com/ntb/ntb5/pdf/9/2.pdf>

6. FAOSTAT [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>

7. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.org/>

8. Петруша Є. З. Виробництво продукції молочного скотарства в Україні за період 1990-2011 роки / Є. З. Петруша, С. А. Нагорний // Науково-технічний бюлетень . - 2013. - № 109(2). - С. 122-125.

9. Терещенко І. О. Формування стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності молочного скотарства / І. О. Терещенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії . - 2013. - № 3. - С. 163-167.

10. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України. – За ред. О. Г. Осауленка. ISBN 978-966-8459-36-8. – Київ, 2014. – 534 с.

1. Soloshonok A. L., Nacional`ni ta svitovi tendenciyyi rozvy`tku ry`nku moloka i molochny`x produktiv // A. L. Soloshonok, K. M. Kulish. [Elektronny`j resurs]. - Rezhy`m dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav\\_2013\\_24\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_24_19.pdf)

2. Didur S. V., Molochna galuz` Ukrayiny`: tendenciyi ta perspekty`vy` rozvy`tku // S. V. Didur, D. B. Lozovy`k. Visny`k KrNU imeni My`xajla Ostrograds`kogo. - Vy`pusk 3/2012 (74). – S. 148 - 151. [Elektronny`j resurs]. - Rezhy`m dostupu: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-3-1\(74\)/148.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-3-1(74)/148.pdf)

3. Nicenko V. S. Rozvy`tok molochnogo skotarstva v umovax integraciyi // V. S. Nicenko. [Elektronny`j resurs]. - Rezhy`m dostupu: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/199.pdf>

4. My`ky`tyuk V. M. Strategichni napryamy` rozvy`tku skotarstva v Ukrayini // V. M. My`ky`tyuk. [Elektronny`j resurs]. - Rezhy`m dostupu: [http://www.znau.edu.ua/visnik/2011\\_2\\_2/3.pdf](http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/3.pdf)

5. Fedoruk R. S. Tendenciyi rozvy`tku i vy`robny`cztva produkciyi molochnogo skotarstva // R. S. Fedoruk, M. D. Kambur, I. I. Koval`chuk, O. P. Dalajchuk. [Elektronny`j resurs]. - Rezhy`m dostupu: <http://www.inenbiol.com/ntb/ntb5/pdf/9/2.pdf>

6. FAOSTAT [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://faostat.fao.org/>

7. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. Oficijny`j sajt. [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://ukrstat.org/>

8. Petrusha Ye. Z. Vy`robny`cztvo produkciyi molochnogo skotarstva v Ukrayini za period 1990-2011 roky` / Ye. Z. Petrusha, S. A. Nagorny`j // Naukovo-texnichny`j byuleten` . - 2013. - # 109(2). - S. 122-125.

9. Tereshhenko I. O. Formuvannya strategichny`x napryamiv pidvy`shhennya konkurentospromozhnosti molochnogo skotarstva / I. O. Tereshhenko // Visny`k Poltavs`koyi derzhavnoyi agrarnoyi akademiyi . - 2013. - # 3. - S. 163-167.

10. Staty`sty`chny`j shhorichny`k Ukrayiny` za 2013 rik. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. – Za red. O. G. Osaulenka. ISBN 978-966-8459-36-8. – Ky`yiv, 2014. – 534 s.

***Рецензент:** Уланчук В. С., професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту Уманського національного університету садівництва.*

24.04.2015

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено теоретичні аспекти антикризового фінансового управління в системі фінансового менеджменту підприємства. Зроблено акцент на тлумаченні терміну «антикризове фінансове управління». Детально проаналізовані існуючі тлумачення терміну, виявлено деякі недоліки, представлені основи на яких вони базуються. Розкрито значення антикризового фінансового управління у системі управління підприємством. В результаті аналізу наукових робіт багатьох вчених запропоновано власне тлумачення терміну «антикризове фінансове управління». Охарактеризовано антикризове фінансове управління в системі функції фінансового менеджменту. Розглянуто проблематику антикризового управління, яка запропонована в наукових роботах іноземних вчених. Запропоновано поглиблення вивчення та розвитку теоретичних аспектів антикризового фінансового управління в подальших наукових дослідженнях.

**Ключові слова:** криза, антикризове фінансове управління, банкрутство, фінансовий стан.

*Мокряк Константин*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы теоретические аспекты антикризисного финансового управления в системе финансового менеджмента предприятия. Сделан акцент на толковании термина «антикризисное финансовое управление». Подробно проанализированы существующие толкования термина, выявлены некоторые недостатки, представлены основы, на которых они базируются. Раскрыто значение антикризисного финансового управления в системе управления предприятием. В результате

анализа научных работ многих ученых, предложено собственное толкование термина «антикризисное финансовое управление». Охарактеризовано антикризисное финансовое управление в системе функций финансового менеджмента. Рассмотрена проблематика антикризисного управления, предложенная в научных работах зарубежных ученых. Предложено углубление изучения и развития теоретических аспектов антикризисного финансового управления в дальнейших научных исследованиях.

**Ключевые слова:** кризис, антикризисное финансовое управление, банкротство, финансовое состояние.

*Mokriak Konstantin*

## **THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT FINANCIAL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE**

This article explores the theoretical aspects of crisis management in the financial system of financial management. An accent on the interpretation of the term "crisis financial management." Detailed analysis of the existing interpretation of the term, revealed some shortcomings, are the foundations on which they are based. The importance of crisis management in the financial system management. An analysis of scientific works of many scientists offered their own interpretation of the term "crisis financial management." Characterized crisis financial management system of financial management functions. We consider the problems of crisis management, which proposed the scientific works of foreign scientists. A deepening study and theoretical aspects of financial management of crisis in future research.

**Keywords:** crisis, crisis financial management, bankruptcy, financial condition

**Постановка проблеми.** З розвитком фінансових відносин, та поглибленням економічних зв'язків між суб'єктами господарства та державою, починають виникати загрози здатні погіршити фінансове становище підприємства, та навіть призвести до банкрутства.

Основним інструментом подолання кризових явищ і загроз банкрутства підприємства, та досягнення ним стійкого фінансового

становища виступає антикризове фінансове управління. Антикризове фінансове управління посідає значну роль в системі фінансового менеджменту, не тільки підприємства як локомотиву розвитку економіки, але також і банків, страхових компаній, торговельних компаній та інше.

На сучасному етапі розвитку як зарубіжної, так і вітчизняної наукової думки вчені не дійшли єдиної думки з визначення поняття антикризового фінансового управління.

**Аналіз досліджень та публікації.** Поняття антикризового фінансового управління викладено в роботах багатьох науковців, серед яких необхідно відзначити таких авторів як І.О.Бланк, О.О. Терещенко, Є.Г.Рясних, С.В.Беляєв, В.В.Кошкін, С.В.Слепокуров, Л.С.Ситник та інші.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Вчені які вивчають фінансовий менеджмент, за довгий час вивчення нажалі так і не змогли сформувані єдиний підхід до визначення поняття «антикризового фінансового управління».

**Мета статті.** Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів, та визначення поняття «антикризове фінансове управління», в системі фінансового менеджменту підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Для захисту фінансів підприємства стан яких міг суттєво погіршитись під впливом кризових явищ почав формуватися новий розділ фінансового менеджменту – «антикризове фінансове управління», як один з головних напрямків антикризового управління підприємством. Це спричинило появу теоретичних аспектів антикризового фінансового управління в наукових роботах багатьох вчених.

Фінансовий менеджмент, що передбачає антикризове управління опирається на реалізації наступних функцій:

Управління інвестиціями - це система розробки і реалізації управлінських рішень на основі оцінки стану і прогнозування розвитку інвестиційного ринку з метою забезпечення найбільш ефективних напрямків реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах його розвитку.

Управління грошовими потоками – це процес виявлення грошових потоків за окремими видами діяльності підприємства, встановлення загального обсягу їх окремих видів у досліджуваному періоді, розподіл загального обсягу окремих видів грошових потоків за інтервалами часового лагу в просторі (за структурними

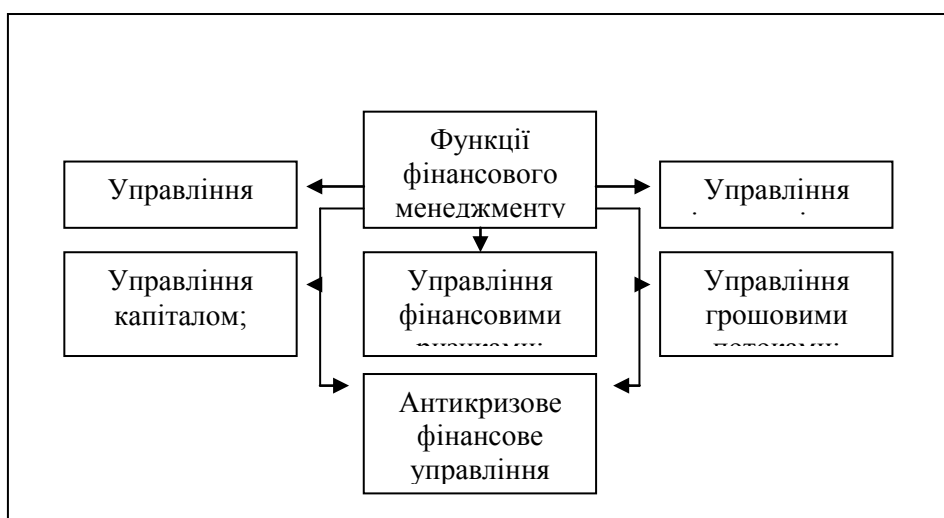
підрозділами, центрами фінансової відповідальності тощо), аналіз і оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на формування грошових потоків.

Управління фінансовими ризиками це специфічний функціонально - організаційний блок у структурі моделі фінансового менеджменту на підприємстві, що відповідає за виявлення, ідентифікацію, оцінку та нейтралізацію фінансових ризиків при здійсненні операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також сукупного ризику фінансово - господарської діяльності суб'єкта господарювання в ринковому середовищі.

Управління грошовими активами являє собою процес, що гнучко реагує на дію ринкових факторів і проводить ефективні зміни в організації грошового обороту підприємства. Мета управління грошовими активами - оптимізація сукупного розміру їх залишків для забезпечення постійної платоспроможності та ефективного використання у процесі зберігання [6, с.186].

Управління капіталом – це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства [2, с.259]. Тобто, управління капіталом – це вплив суб'єкта ринку (тобто підприємства) на об'єкт управління (тобто капітал) з метою ефективного та оптимального використання цього об'єкта для ведення господарської діяльності суб'єкта.

Основними напрямками антикризового управління є постійний моніторинг фінансового стану підприємства, розробка його управлінських і фінансових стратегій, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності товарів чи послуг, скорочення витрат, раціональне використання фінансових ресурсів та інше, місце антикризового фінансового управління в системі фінансового менеджменту зображено на рисунку 1.





### Рис.1. Антикризове фінансове управління в системі функції фінансового менеджменту

Вчені які вивчають фінансовий менеджмент, за довгий час вивчення нажаль так і не змогли сформуванати єдиний підхід до визначення поняття «антикризового фінансового управління».

Базуючись на дослідженнях Рясних Є.Г можна виділити наступне поняття «антикризового фінансового управління» - процес управління фінансово-економічними ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою профілактики і нейтралізації фінансової кризи та забезпечення безперервної діяльності підприємства на основі використання системи специфічних методів та прийомів управління фінансами [5, с.63].

На думку Л. Ситник, антикризове управління – це здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, координувати діяльність підприємства і його працівників по передбаченню кризи, добиватися ефективності їх праці в екстремальних умовах [8, с.240].

Обидва вчених роблять дуже суттєве зауваження в вираженні терміну «антикризове фінансове управління», суть якого належить в тому що для підприємства важливо при здійсненні антикризових заходів не зупиняти виробництво, оскільки це призведе до скорочення кадрів, що в свою чергу призведе до того що після подолання фінансової кризи на підприємстві почне розвиватися кадрова криза. Тому варто виділити у тлумаченні терміна у автора Рясних Є.Г «антикризове фінансове управління» вислів (забезпечення безперервної діяльності підприємства), та вислів автора Л. Ситник (ефективність праці працівників в екстремальних

умовах). Обидва виділені визначення суттєво доповнюють термін «антикризове фінансове управління».

Вчений Терещенко О.О. під антикризовим фінансовим управлінням розуміє особливий режим діяльності фінансового менеджменту, який полягає в організації фінансової роботи на підприємстві з урахуванням необхідності профілактики та нейтралізації фінансової кризи [10, с.63].

В свою чергу І.О.Бланк вбачає в антикризовому фінансовому управлінні систему принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків [1, с.328].

На відміну від інших дослідників вчені С.Беляєв і В.Кошкін трактують антикризове управління як сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника [4, с.98]. Дане викладення терміну «антикризове управління» здійснено без вживання (попереднього передбачення кризи), тобто автори акцентують увагу лише на процесі ліквідації наявної кризи.

Однак, варто звернути увагу на праці Слепокурова С.В., який стверджує що формування терміну «антикризове фінансове управління» не є вірним. Водночас він висуває гіпотезу про доцільність закріплення в теорії та практичній діяльності фінансистів підприємств терміна «антикризове управління фінансами підприємства». Цю гіпотезу він намагається довести за допомогою двох суттєвих зауважень.

Істотні ознаки відмінності термінів - динамічне начало та об'єкт антикризового управління підприємством. При наявності єдиних вимог, яким повинен відповідати досліджуваний термін, дані відмінності могли б бути відсутніми, наприклад: а) якщо об'єкт антикризового управління відповідає

функціональними обов'язками фінансиста підприємства; б) якщо в ньому відображені методи і прийоми управління, адекватні різним видам кризи.

Для дотримання першої вимоги слід розрізняти поняття «криза підприємства» (дестабілізація усього підприємства) і «криза на підприємстві» (дестабілізація окремої ділянки підприємства). Фінансист - основний, але не єдиний суб'єкт управління підприємством, і «криза підприємства», виступаючи об'єктом

«антикризового фінансового управління підприємством», порушує цю вимогу, будучи завданням керівника або антикризового керівника організації. Таким об'єктом не може бути і підприємство - боржник. Це виключає антикризову профілактику кризових ситуацій та кризових явищ у благополучних організаціях.

Термін «антикризове фінансове управління підприємством» порушує також і друга вимога перебільшення значення активного начала (фінансового управління) в боротьбі з «кризою підприємства». Одних фінансових знань для подолання кризи підприємства явно недостатньо. Фінансист управляє ним опосередковано, залучаючи часто не тільки весь внутрішній персонал, але і суб'єктів ззовні (аудиторів, оцінювачів, інвесторів, адвокатів і т.д.).

Таким чином Слепокуров С.В. сформував новий термін, який представлений як: антикризове управління фінансами підприємства - сукупність методів і прийомів діагностики, протидії передумовам виникнення та подолання негативних наслідків фінансової кризи на підприємстві з метою трансформації його погроз на можливість поліпшення фінансового стану підприємства [9, с.386].

Антикризове управління в зарубіжній літературі найчастіше розглядається як зовнішнє управління, що здійснюється спеціально підготовленими та запрошеними на підприємство фахівцями і доцільно тільки на підприємствах, банкрутство яких має негативні суспільні наслідки [7, с.110]. На інших підприємствах організація такого антикризового управління недоцільна, оскільки це призведе до фінансових витрат їх власників.

Англійські вчені, які в цілому порушують питання про доцільність антикризового управління та завдання такого управління – запобігання банкрутству або прискорення банкрутства, пропонують підхід, який базується на концепції, що включає до свого складу одну з основних тез теорії Дж. Дарвіна: «Розвиток організмів на землі напругу пов'язаний з боротьбою за існування. У цій безперервній боротьбі перемагає сильніший, слабший отримує поразку». Англійські дослідники проголошують, що визнання доцільності та суспільної підтримки антикризового управління повинно бути диференційованим, тобто, не варто витрачати сили та кошти на утримання від краху неефективно функціонуючих компаній.

Висловлене зауваження видається надзвичайно корисним для визначення необхідності завдань та інструментарію державної підтримки антикризового управління окремими підприємствами [3, с.27].

Після проведеного теоретичного дослідження сформовано власне тлумачення терміну «антикризове фінансове управління».

Антикризове фінансове управління – це підсистема фінансового менеджменту, яка полягає в організації фінансової роботи на підприємстві направленої на профілактику, нейтралізацію та мінімізацію фінансової кризи із забезпеченням його безперервної господарської діяльності.

В свою чергу треба відмітити що банкрутство підприємств без суттєвих суспільних наслідків можливо тільки якщо на підприємстві було впроваджено настільки автоматизований процес виробництва, що при його банкрутстві не відбулось звільнення працівників. В Україні це не є актуальним тому що абсолютна більшість українських підприємств в процесі виробництва продукції долучає працівників.

### **Висновки.**

Кожна соціально-економічна система циклічна у своєму розвитку і передбачає економічні підйоми і спади - кризи з різним ступенем фінансових наслідків для функціонування господарюючого суб'єкта. В результаті, економічні кризи представляють закономірність, а якісне і оперативне управління ними може привести підприємство на оновлений і більш прогресивний рівень розвитку.

Полеміка щодо виникнення фінансових криз неминуче формує потребу пошуку напрямків і засобів регулювання кризових ситуацій, інструментів забезпечення фінансово економічної стійкості. У цьому зв'язку актуальності набуває розвиток концепції антикризового фінансового управління.

Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах, повинно носити два аспекти: недопущення кризи та ефективність її подолання. В сучасних умовах фінансові менеджери повинні бути постійно підготовленими до різних обставин, що можуть спричинити кризовий стан на підприємстві, а також мати плани щодо політики його подолання.

Отже, послідовність дій щодо антикризового фінансового управління дасть змогу в комплексі оцінити діяльність

підприємства, дати точну та достовірну узагальнену оцінку його стану, а також можливість прийняття ефективних рішень щодо подальшого його функціонування.

Відповідно до цього можна визначити, що антикризове фінансове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана із суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами. При цьому головним завданням антикризового управління є розробка управлінських рішень з мінімальним ризиком, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків.

Антикризове фінансове управління являє собою особливий вид менеджменту, який включає процедури дослідження зовнішніх і внутрішніх факторів мікро- і макросередовища підприємства з метою своєчасного виявлення ознак наближення або виявлення вже існуючого кризового стану, визначення ступеня фінансової небезпеки і в подальшому впровадження антикризових фінансово - економічних заходів.

**Перспективи подальших досліджень.** Дослідження теоретичних аспектів антикризового фінансового управління підприємством є досить актуальним і потребує поглибленого вивчення та розвитку, що буде метою подальших наукових досліджень.

### *Література*

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия /И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия – К.: Ника – Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
3. Домніна І. І. Аналіз сучасних підходів до визначення терміна «антикризове управління» // Бізнес Інформ. – 2014. – №12. – С. 25–29.
4. Приходько Н.П. Сутність антикризового управління на підприємстві /Н.П.Приходько// [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/potatuev/library/article02.htm>.

5. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту: навч. посібник./Є.Г.Рясних. – К.:Академвидав, 2010. – 336с.

6. Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. Ф59 Фінансове планування і управління на підприємствах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

7. Сапа Н.В. Теоретико-методологічні засади механізму антикризового державного управління / Н.В. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – № 38. – С. 106 - 116.

8. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.

9. Слепокуров С.В. Экономическое содержание антикризисного управления финансами предприятий ФГОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет имени К.Д. Глинки», г. Воронеж, 2009. - С 473

10. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 268с.

1. Blank Y`.A. Upravleny`e fy`nansovoj bezopasnost`yu predpny`yaty`ya /Y`.A. Blank. – К.: Эл`га, Ny`ka-centr, 2004. – 784 s.

2. Blank Y`.A. Upravleny`e akty`vamy` y` kapu`talom predpny`yaty`ya – К.: Ny`ka – Centr, Эл`га, 2003. – 448 s.

3. Domnina I. I. Analiz suchasny`x pidxodiv do vy`znachennya termina «anty`kry`zove upravlinnya» // Biznes Inform. – 2014. – #12. – С. 25–29.

4. Pry`hod`ko N.P. Sutnist` anty`kry`zovogo upravlinnya na pidpny`yemstvi /N.P.Pry`hod`ko// [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu:<http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/potatuev/library/article02.htm>.

5. Ryasny`x Ye.G. Osnovy` finansovogo menedzhmentu: navch. posibny`k./Ye.G.Ryasny`x. – К.:Akademvy`dav, 2010. – 336s.

6. Semenov G.A., Bugaj V.Z., Semenov A.G., Bugaj A.V. F59 Finansove planuvannya i upravlinnya na pidpny`yemstvax. Navchal`ny`j posibny`k. – К.: Centr uchbovoyi literatury`, 2007. – 432 s.

7. Sapa N.V. Teorety`ko-metodologichni zasady` mexanizmu anty`kry`zovogo derzhavnogo upravlinnya / N.V. Sapa // Gumanitarny`j visny`k ZDIA. – 2009. – # 38. – S. 106 - 116.

8. Sy`tny`k L.S. Organizacijno-ekonomichny`j mexanizm anty`kry`zovogoupravlinnya pidpry`yemstvom / L.S. Sy`tny`k. – Donecz`k: IEP NAN Ukrayiny`, 2000. – 504 s.

9. Slepokurov S.V. Эконoмy`chesкое соderzhany`е anty`kry`zy`snogo upravleny`ya fy`nansamy` predpry`yaty`j FGOU VPO «Voronezhsky`j gosudarstvennyj agrarnyj uny`versy`tet y`meny` K.D. Gly`nky`», g. Voronezh, 2009. - С 473

10. Tereshhenko O.O. Anty`kry`zove finansove upravlinnya na pidpry`yemstvi: Monografiya. — K.: KNEU, 2004. — 268s.

*Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., завідувач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ*

22.04.2015

УДК 330.1

*Хусаинов Руслан*

## **МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Стаття присвячена аналізу існуючих моделей державно-приватного партнерства в розвинутих країнах світу, та країнах, що розвиваються. Розглянуто моделі правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм структури правового забезпечення. Проведено аналіз стану та виявлено основні проблемні зони системи партнерських відносин влади і бізнесу в рамках діючих моделей державно-приватного партнерства. Досліджено кореляцію наявності спеціального органу, що регулює відносини державно-приватного партнерства і можливості активного (ефективного) застосування механізму ДПП. Запропоновано алгоритм прийняття рішення щодо вибору моделі державно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, концесія, моделі, приватна фінансова ініціатива, кооперація, партнерство.

*Хусаинов Руслан*

## **МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ**

Статья посвящена анализу существующих моделей государственно-частного партнерства в развитых странах мира, и странах, которые развиваются. Рассмотрены модели правовых режимов государственно-частного партнерства по критерию структуры правового обеспечения. Проведен анализ состояния и выявлены основные проблемные зоны системы партнерских отношений власти и бизнеса в рамках действующих моделей государственно-частного партнерства. Исследовано корреляцию наличия специального органа, регулирующего отношения государственно-частного партнерства и возможности активного (эффективного) применения механизма ГЧП. Предложен алгоритм принятия решения по выбору модели государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, концессия, модели, частная финансовая инициатива, кооперация, партнерство.

*Khusainov Ruslan*

## **MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE**

This paper analyzes the existing models of public-private partnerships in developed countries and developing countries. The models of legal regimes public-private partnerships structure criterion for legal support. An analysis and identified the major problem areas of the system partnership of government and business within existing models of public-private partnerships. Investigated the correlation of the presence of a special body that governs the relationship public-private partnerships opportunities and active (effective) use PPP mechanism. The algorithm deciding on the choice of the model of public-private partnerships.

**Keywords:** public-private partnerships, concession, models, private finance initiative, cooperation, partnership.



**Постановка проблеми.** Бюджетний дефіцит і неможливість здійснення якісного контролю з боку держави в секторі державних послуг і управлінні державним майном, а також необхідність модернізації існуючої та створення нової інфраструктури змусили уряди багатьох країн звернутися до приватного сектору, з метою залучення додаткового капіталу і покращення якості послуг, що надаються, у відповідь на зростаючі вимоги суспільства. За даними Світового Банку, станом на 2013 рік загальна сума вкладень в інфраструктурні проекти приватним сектором в країнах, що розвиваються, сягнула суми в 150,3 млрд. доларів США. Лідерами є Бразилія, Туреччина, Індія, Мексика, Росія та Китай, на ці країни припадає 59% або 88,7 млрд. доларів США [1]. Більшість провідних країн світу усвідомили необхідність залучення приватного сектору для реалізації соціально важливих проектів, в яких зацікавлена держава. В рамках такої співпраці, починаючи з 1980-х років був започаткований механізм, який одержав назву державно-приватне партнерство (далі – ДПП). На сьогоднішній день існує багато моделей ДПП в залежності від специфіки країни і сфер застосування (енергетика, освіта, культура, охорона здоров'я, комунальне господарство тощо).

Напрацьований в міжнародній практиці методологічний апарат моделей державно-приватного партнерства дозволяє його використовувати в різних галузях народного господарства при вирішенні ряду важливих соціально-економічних задач. Вибір ефективної моделі державно-приватного партнерства у великій мірі визначає, чи будуть проекти на основі механізму ДПП успішними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковий вклад у дослідження різних аспектів партнерських відносин держави і приватного сектору в умовах економічних систем різних країн (регіонів), ефективності функціонування різних моделей державно-приватного партнерства внесли закордонні та вітчизняні дослідники, такі як: Брайловський І., Варнавський В., Гриценко Л., Геєць В., Запатріна І., Іцковіц Г., Резниченко Н., Самуельсон П., Сазонов В., Сімсон О., Федулова Л., Черевиков Є., Шарінгер Л. та інші.

Значний вклад в розробку теорії і методології ДПП та реалізації практичного застосування моделей державно-приватного партнерства внесли дослідження міжнародних організацій, таких

як: Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Європейська Комісія (ЄК), Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), Світовий Банк (СБ) тощо.

**Невирішені частини загальної проблеми.** Не зважаючи на велику кількість досліджень, досі залишаються не повністю розкритими питання застосування моделей державно-приватного партнерства з точки зору їх ефективності в конкретних соціально-економічних умовах країни. Вибір моделі державно-приватного партнерства є вкрай важливим кроком на шляху ефективного впровадження механізму ДПП в країні (регіоні). Для прийняття правильного рішення, необхідно враховувати не лише ефективність апробації певних моделей в інших країнах, але і національні особливості, такі як: нормативно-правова база; соціально-економічний розвиток країни; рівень добробуту населення, що включає його платоспроможність; рівень корупції; прийнятна норма ризику, як для державного, так і для приватного партнера тощо. В загальному вигляді, вибір моделі ДПП є вкрай важким завданням, адже проведений нами аналіз показав, що універсальної моделі не існує. Окрім цього, при виборі моделі вкрай важливо враховувати специфіку галузі економіки, в якій вона буде впроваджена.

**Метою статті** є систематизація та узагальнення закордонного досвіду відносно моделей державно-приватного партнерства та виявлення факторів, що визначають перспективи їх адаптації до умов України.

**Виклад основного матеріалу.** У державно-приватному партнерстві, приватний сектор відіграє важливу роль в питаннях розвитку та підтримки громадської (соціальної) інфраструктури та наданні послуг, які, як правило, відносяться до сфери відповідальності державного сектору. Державно-приватне партнерство є формою договору про партнерство, яке, в самому широкому вигляді, відноситься до будь-якого типу відносин між державним і приватним секторами в наданні (виробництві) товарів і послуг та управлінні/розвитку інфраструктури. Тим не менш, різні країни мають різні визначення державно-приватного партнерства. У багатьох країнах, ДПП визначається як довгострокове ділове співробітництво між урядом і приватним секторами з метою забезпечення державних послуг, в результаті чого ризику і прибуток є загальними [2; 3]. Закордоном, поняття «державно-

приватне партнерство» називається по-різному, хоча від цього не змінюється його суть: в більшості країн Європи використовується аббревіатура PPP (Публічно-Приватне Партнерство, Public-Private Partnerships); у Великобританії та деяких інших країнах механізм ДПП має назву – Приватна Фінансова Ініціатива (ПФІ, Private Finance Initiative); в США та Канаді – РЗ.

Наявність постійного тренду щодо реалізації проектів в рамках співпраці держави та приватного капіталу підтверджують дані Світового Банку. Так, з 2000 по 2010 роки 29 країн Латинської Америки та Карибського басейну впроваджують 688 інфраструктурних проектів загальною вартістю 191 млрд. доларів США. В той же час, 17 країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону впроваджують 908 проектів у галузі інфраструктури загальною вартістю 154 млрд. доларів США [4, с. 5].

Для аналізу існуючих на сьогоднішній день моделей ДПП звернемося до історії становлення механізму державно-приватного партнерства. Провівши аналіз історії розвитку ДПП В.Є. Сазонов пропонує таку періодизацію її етапів:

I етап (XIII століття (принаймні, 1256 - дата надання першої відомої концесії в Іспанії) - до 1761) - етап казуального і неінституалізованого застосування державно-приватного партнерства (у формі концесії), не забезпеченого спеціальними законодавчими актами;

II етап (1761 (дата прийняття в Іспанії профільного Королівського Декрету, хоча в інших державах Європи відлік слід вести з початку XIX століття) - 1960-і роки XX століття) - етап законодавчо забезпеченого фрагментарного застосування державно-приватного партнерства (переважно у формі концесії, але також і у формі громадських робіт);

III етап (1960-ті - 1990-ті роки) - етап інтенсивного зростання інтересу до механізмів і конкретних проектів державно-приватного партнерства в Європі та в інших регіонах світу, масового прийняття законів про державно-приватне партнерство;

IV етап (початок 2000-х років - наш час) - етап значної структурно-функціональної поліформізації моделей і ускладнення відносини державно-приватного партнерства [5, с. 33-34].

Не зважаючи на дану періодизацію, кожна країна і регіон має свою власну історію становлення механізму державно-приватного партнерства, зі своїми специфічними особливостями. На хід

впровадження механізму ДПП в економіку країни впливає її географічне розташування, політична ситуація, функціональна модель державного управління, розмір валового внутрішнього продукту, розвиненість економіки тощо.

Одним із світових лідерів серед країн, які активно впроваджують механізм державно-приватного партнерства є Великобританія. За даними European PPP Expertise Centre, Великобританія є найбільшим ринком ДПП в Європі як з точки зору вартості, так і кількості проектів. За результатами 2013 року було закрито 31 угоду загальною вартістю 6 мільярдів євро [6, с. 2]. Співпраця держави і приватного сектору у Великобританії має давню історію, але останніми роками така співпраця на основі ДПП значно зросла. У 1992 році уряд консерваторів запустив у Великобританії таку форму державно-приватного партнерства, як Приватна Фінансова Ініціатива. Як правило, за договором ПФІ приватний сектор відповідає за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію об'єктів на основі критеріїв, визначених у державному секторі. По суті, державний сектор не управляє активами, але має зобов'язання здійснювати регулярні платежі постачальникам послуг – приватним партнерам, для покриття вартості послуг протягом терміну дії договору, строк дії якого зазвичай складає від 25 до 30 років. Після закінчення строку дії договору, право власності на активи або залишається у власності постачальника послуг – приватного партнера, або повертається у державний сектор, на основі умов первісного договору [7]. Традиційно, є дві основні цілі впровадження ДПП у Великобританії: а) для того, щоб збільшити обсяг інвестицій шляхом залучення приватного капіталу, при цьому не збільшуючи капітальні витрати уряду; б) забезпечити поліпшення методів (форм) державних закупівельних процедур, які за певних обставин можуть забезпечити суттєву економію за рахунок ефективності [8]. ДПП став широко використовуваним механізмом у наданні державних послуг у Великобританії в цілому ряді різних секторів, таких як освіта, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища та утилізація відходів. За статистичними даними, станом на березень 2012 року, було укладено угоди на реалізацію 717 проектів ДПП оціночною вартістю 54,7 млрд. фунтів стерлінгів [9].

Дослідження чинників мотивації впровадження механізму ДПП в порівнянні з традиційними закупівлями, в якому прийняли участь 19 країн-членів ОЕСР, показало, що такі фактори, як: «роль міністерств фінансів і підрозділів, що займаються питаннями ДПП», «стимул», «високий рівень постійної підтримки», «навички та час доставки або збереження витрат в рамках бюджету» є одними з основних причин чому країни зробити вибір на користь ДПП в «придбанні права надання» громадських та комунальних послуг [10]. Тобто, саме лобістська та інформаційна підтримка з боку держави є одним із найбільш важливих стимулів для приватного капіталу приймати участь у реалізації спільних проектів на основі механізму державно-приватного партнерства.

За визначенням Резниченко Н.В.: «ДПП є набором моделей побудови стосунків між державою і приватним сектором для спільної реалізації проектів по створенню інфраструктури суспільного сектора або надання послуг на його основі, в рамках яких відбувається розподіл обов'язків, прав і ризиків, а також заходи фінансової задіяності сторін в проект» [11, с. 79]. Інший вчений, Айрапетян М.С., зазначає, що: «Залежно від характеру вирішуваних в рамках ДПП конкретних завдань все багатоманіття існуючих і знову виникаючих форм партнерств підрозділяється на окремі типи (моделі). Відповідно цілям ДПП розрізняються організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації. У багатьох випадках партнерства використовують форми, що базуються на перевагах різних моделей і їх поєднанні» [12].

Дослідження Сімсон О.Е. показали, що опрацювання доктринальних та законодавчих підходів до визначення ДПП/ППП дозволяє виділити три іпостасі партнерства. В першу чергу, ППП стає правовою моделлю гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній сфері. З другого боку, перетворюючись на правову модель (форму), постає як самі правовідносини. І, нарешті, третя іпостась ППП – це безпосередньо конкретний договір або інституція (юридична особа або інша структура), тобто організаційно-інституціональна форма відносин [13, с. 26].

На нашу думку, важливу роль у питаннях класифікації моделей ДПП відіграє нормативно-правова база країни. Проведений В.Є. Сазоновим порівняльно-правовий аналіз показав, що відсутність спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту у сфері державно-приватного

партнерства, як свідчить практика, не є істотним чинником, що однозначно і безумовно негативно впливає на реалізацію і розвиток державно-приватного партнерства. При цьому в більшості держав світу найбільш розвиненим в структурі законодавства про державно-приватне партнерство є сегмент правового регулювання концесії [5, с. 37]. На сьогоднішній день, вченими розроблена класифікація моделей правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм структури правового забезпечення державно-приватного партнерства, що представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація моделей правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм структури правового забезпечення державно-приватного партнерства (складено автором на основі [5, с. 35-36])

Опис моделі	Характеристики	Країни де введена модель
Модель, яка характеризується відсутністю профільних комплексних нормативно-правових актів у галузі ДПП	Проекти ДПП регулюються загальним законодавством, в тому числі актами про державні закупівлі	Австрія, Казахстан, Мальта, Нідерланди, Швейцарія
Модель мінімального збалансованого правового регулювання окремих аспектів ДПП (в тому числі - концесій) за допомогою сукупності галузевих нормативно-правових актів при відсутності	За альтернативною назвою – модель спеціального законодавства, диференційовано регулює відносини ДПП в деяких окремих сферах економіки	Азербайджан, Білорусь, Великобританія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Китай, Нова Зеландія, Чехія, Чилі, ПАР

спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту в сфері ДПП		
<p>Модель, яка характеризується наявністю спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту (актів) в сфері ДПП (модель уніфікованого спеціального законодавства, що регулює відносини державно-приватного партнерства у всіх сферах економіки).</p>	<p><i>Відомі різновиди:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- передбачає наявність тільки на центральному (федеральному, якщо в державі федеративний устрій) рівні спеціального профільного нормативно-правового акту в сфері ДПП і забезпечуючи х актів;</li> <li>- передбачає наявність одночасно на центральному (федеральному) і на регіональному рівнях спеціальних профільних нормативно-правових актів у сфері ДПП і забезпечуючи</li> </ul>	<p>Австралія, Аргентина, Бельгія, Бразилія (віднесемо одночасно до двох моделей - третьої і четвертої), Гватемала, Гондурас, Греція, Єгипет, Замбія, Ірландія, Канада, Кенія, Колумбія, Киргизстан, Латвія, Маврикій, Мексика, Пакистан, Перу, Польща, Португалія, Росія, Румунія, Сербія, Словенія, США, Танзанія, Україна, Уругвай, Франція, Хорватія, Південна Корея, Японія.</p>

	<p>х актів;  - передбачає наявність тільки на регіональному рівні спеціальних профільних нормативно-правових актів у сфері ДПП.</p>	
<p>Модель, яка характеризується певною редундантністю (надлишковою множинністю, перенасиченістю) законодавчих актів у галузі ДПП</p>	<p>Численні акти про ДПП на рівні регіонів дублюють федеральне законодавство, що не привносять здебільшого щось суттєво нового, при цьому поширюють дію своїх нормативно-правових актів про ДПП ще й на муніципальний рівень.</p>	Бразилія

Аналізуючи історичні аспекти розвитку механізму ДПП, детально зупинимось на ХХ столітті. Розвиток ДПП в цей період (1980-1990 рр.) характеризувався такими факторами:

- посткризовий стан більшості економік країн світу;
- дефіцит фінансових ресурсів в державних та місцевих бюджетах;
- масова приватизація промислових підприємств.



Перераховані вище тенденції призвели до того, що держави були не в змозі самотійно утримувати і розвивати інфраструктуру, зокрема соціальну, і на високому рівні надавати послуги населенню. У результаті таких викликів, уряди багатьох країн світу почали активно залучати приватний капітал для реалізації соціально важливих проектів. Доволі активно ДПП набуло свого розвитку в країнах Європейського Союзу (далі – ЄС), зокрема Великобританії, Німеччині, Італії, Іспанії та в нових членах ЄС – Польщі, Чехії, Румунії тощо.

Зелена книга ЄК (2004 р.) пропонує розрізняти ДПП договірної природи – партнерство держави і приватного сектору виключно на базі договірних зв'язків, і інституційне ДПП (далі - ІДПП) зі змішаним капіталом [14]. В першому випадку мова йде про концесії, в другому – мова йде про спеціально створені структури за участі держави і приватного контрагента, який забезпечує фінансування та ноу-хау.

Держава відіграє визначальну роль у процесах імплементації механізму ДПП в країні. Зокрема, саме державний апарат створює нормативно-правову базу для впровадження проектів на основі ДПП, регулює взаємодію між державним сектором і приватним, створює сприятливі умови для ведення бізнесу тощо. В багатьох країнах світу з метою активізації державно-приватного партнерства, та з метою проведення активної просвітницької діяльності щодо ДПП створені спеціальні органи державної влади, іноді в рамках вже існуючих міністерств та відомств. Класифікація моделей правових режимів ДПП за критерієм наявності та статусу спеціального органу управління у сфері державно-приватного партнерства представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація моделей правових режимів державно-приватного партнерства за критерієм наявності та статусу спеціального органу управління у сфері державно-приватного партнерства (складено автором на основі [5, с. 38-39])

Опис моделі	Країни, де впроваджена модель
Модель одного спеціального органу управління у сфері ДПП - характеризується	Австралія, Аргентина, Бельгія, Бразилія, Великобританія, Німеччина, Італія,

<p>наявністю на центральному рівні влади спеціального профільного органу державного або державно-громадського управління (зокрема, спеціального фонду) у сфері ДПП (статус таких органів різний; в ряді випадків додатково до цього можуть бути аналогічні органи на регіональному рівні)</p>	<p>Казахстан, Канада, Латвія, Мальта, Нова Зеландія, Пакистан, Перу, Португалія, Уругвай, Франція, Хорватія, Чилі, Японія</p>
<p>Модель, яка характеризується наявністю на рівні центральної влади відразу декількох спеціальних органів державного або державно-громадського управління у сфері ДПП</p>	<p>Данія, Ірландія, Китай, Мексика, Нідерланди, Росія, США, Швейцарія.</p>
<p>Модель, яка характеризується відсутністю спеціального профільного органу державного або державно-громадського управління у сфері ДПП</p>	<p>Австрія, Іспанія та ін.</p>

Як показує практика, наявність чи відсутність спеціального органу не є визначальним фактором у питаннях впровадження механізму ДПП, хоча його наявність спрощує процедуру узгодження проекту, пошуку фінансування і проходження інших регулятивних процедур.

Основні базові моделі ДПП, які характеризуються специфічними формами відносин власності, джерелами фінансування та управління, були запропоновані Л. Шарінгером в 2004 році. Вони включають модель оператора, модель кооперації, договірну модель, модель лізингу. Світова практика показує, що в

різні часові періоди широкого розповсюдження набули такі моделі ДПП [15]:

- модель власника, яка включає етапи планування, організації, будівництва, фінансування, експлуатації об'єктів на умовах ДПП;
- орендна модель, що передбачає укладання договорів на довгостроковій основі;
- модель лізингу, яка побудована на механізмах поетапного викупу об'єкту;
- операторська та договірна модель, сутність яких полягає в організації експлуатації об'єктів на умовах ДПП;
- концесійна модель, що заснована на експлуатації об'єктів на основі ДПП-взаємодії з частковим отриманням платежів від користувачів.

Різноманіття ДДП-моделей, як ми зазначали вище, пов'язано з особливостями країни і сферою застосування. Досвід реалізованих моделей в країнах Азії доводить, що певні моделі є більш придатними до певних ситуацій, ніж до інших. На сьогоднішній день виділяють такі моделі, що практично були реалізовані в країнах Азії: договір на обслуговування, договір на управління, договір оренди, договір концесії, спільне підприємство.

У договорі на обслуговування (сервісні договори, Service Contracts) уряд наймає приватну фірму для надання послуг, і це, як правило, на короткий період часу (від 1 до 3 років). Відповідно до цієї моделі, уряд як і раніше основний постачальник послуг, а приватний партнер грає лише другорядну роль. Приватний партнер зазвичай не взаємодіє безпосередньо з замовником. У договорі на обслуговування, приватний партнер, як правило, відповідає за його вартість, а не за прибуток проекту. Уряд бере на себе всі комерційні ризики і фінансує будь-які поліпшення в системі у разі необхідності. Сервісні договори підходять в ситуаціях, коли попит є передбачуваним, і продуктивність можна легко контролювати. В рамках сервісних договорів здійснюється істотний вплив на продуктивність, а також вони можуть бути механізмом передачі технологій з приватного сектора. Ці договори є короткостроковими і мають низькі бар'єри для входу на ринок приватним партнерам. З іншого боку, договори на обслуговування не підходять тоді, коли капітальні вкладення потрібні від приватного партнера. Крім того, уряд залишає за собою право власності на активи і встановлює

тарифи. Договір на обслуговування, як правило, використовується для обслуговування, термінового ремонту та у сфері освіти.

Головна перевага договорів на управління (Management Contracts) - це те, що вони дозволяють підвищити ефективність шляхом залучення приватного сектора без продажу активів у приватний сектор. Договір управління також відносно простий і, таким чином, легко розробляється. Договір на управління передбачає передачу в управління приватній компанії діючого бізнесу з метою підвищення ефективності операційної діяльності і покращення якості послуг, що надаються. Договори на управління часто використовуються для готелів і управління портів.

Договір оренди (Lease Contracts) – угода, при якій приватна компанія одержує доходи, генеровані державним активом – інфраструктурним об'єктом, в обмін на фіксовані орендні платежі і обов'язок експлуатувати об'єкт, підтримуючи його в працездатному стані (експлуатаційній готовності). У договорах оренди прибуток підрядника залежить від продажу комунальних послуг. Так, за рахунок зниження вартості витрат, підрядник може збільшити прибуток, що є стимулом до вищої ефективності. Цей тип договору не підходить для залучення приватного фінансування. Різні країни успішно використовують такий вид договору при здачі приватному партнеру в оренду портових терміналів, залізничних ліній тощо.

У концесійних угодах (Concession Contract) підрядник несе відповідальність за комплексну поставку послуг у конкретному регіоні. Підрядник несе відповідальність за забезпечення оборотного капіталу і всіх капітальних вкладень. Хоча, державний сектор може продовжити фінансування для підтримки життєздатності функціонування об'єкту концесії, у випадках, що передбачені договором. Ці договори, як правило, довгострокові (25-30 років), що є прийнятним для приватного партнера з точки зору повернення вкладених ним інвестицій. Концесіонер збирає тариф від споживачів безпосередньо, відповідно до договору. Роль держави в основному обмежується регулювання цін і контролем якості обслуговування. Крім того, в цьому типі договору, володіння всіма активами залишається за урядом. Однією з переваг концесії є те, що вони можуть бути засобом залучення приватного фінансування. На додаток до цього, більш високий ризик може бути перекладений на приватного партнера. Ці договори також

мають сильні стимули в підвищення ефективності, так як більш низькі витрати призведуть до збільшення прибутку. Основними недоліками даного типу договірної взаємодії є складність регулювання вартості тарифів та впровадження процедури контролю за виконанням стандартів. Окрім того, через довготривалість договірної взаємодії, процедура розробки технічного проекту і проведення конкурсу є вкрай затяжними.

Спільні підприємства (Joint Ventures) перебувають у спільному володінні і управляються державним і приватним секторами одночасно. Обидві сторони повинні бути готові інвестувати у новостворену управляючу компанію. У спільному підприємстві, уряд спільно з приватним партнером відповідає за питання фінансування, будівництва, експлуатацію та підтримку проекту протягом певного періоду. Основною перевагою спільних підприємств є те, що обидва партнери інвестують у проект, таким чином, обидві сторони мають стимул до продуктивної співпраці один з одним і зацікавлені в покращенні ефективності. В рамках реалізації такої моделі часто виникає конфлікт інтересів між учасниками проекту. Також відомі випадки корупції, до якої призводить формальність закупівельних процедур.

При порівнянні різних моделей, можна відзначити, що договори на обслуговування/ договори на управління/лізинг є відносно простими моделями, тому велика кількість приватних компаній зацікавлена прийняти участь в них, що призводить до посилення конкуренції на ринку між приватними операторами і веде за собою зниження вартості надання послуг і підвищення їх якості.

Сучасна зарубіжна та вітчизняна практика показують, що базові моделі в чистому вигляді майже не використовуються, а здебільшого застосовуються інтегровані моделі.

Прийняття рішення щодо вибору моделі державно-приватного партнерства залишається за державою (регіоном). Проведений в статті аналіз існуючих моделей ДПП різних країн світу показав, що при виборі найбільш прийнятної моделі не слід фокусуватися на тому, що вона була успішно апробована в іншій країні. Вибір моделі ДПП залежить від цілей уряду, джерел фінансування, терміну окупності, можливостей приватного партнера і багатьох характеристик проекту, саме тому вибір моделі є вкрай складним процесом.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Проведене дослідження показало, що механізм державно-приватного партнерства на сьогоднішній день є симбіозом різних форм взаємодії держави з приватним капіталом (приватним сектором). Не викликає сумніву й те, що його практичне використання є вкрай важливим в умовах циклічності економіки. Досвід провідних країн світу, а також регіональних лідерів (Бразилія, Індія, Малайзія, Китай) доводить його ефективність в умовах економік, що розвиваються. Існуючі моделі, розглянуті в роботі, мають свої переваги і недоліки, що зумовлює їх практичне впровадження в умовах економіки України.

В рамках подальших досліджень доцільно провести аналіз використання різних моделей ДПП в розрізі галузей народного господарства в різних країнах світу з метою вироблення рекомендацій щодо їх застосування в умовах конкретної країни в певний період її соціально-економічного розвитку.

### *Література*

1. 2013 Global Trends: An Overview of Trends by Sector and Region. The Private Participation in Infrastructure Project Database. Retrieved from <http://ppi.worldbank.org/features/Dec2014/2013-Global-PPI-Highlights.pdf>
2. Klijin, E. H. and Teisman, G. R. (2003) Institutional and strategic barriers to public private partnership: an analysis of Dutch cases. *Public Money and Management*. July, pp. 137-146.
3. Startin, J., Baxter, A, and Harding, N. (2009) “Comparing public–private partnerships for highway projects in the USA and the UK/EU: Applying lessons learned”, *Journal of Public Works & Infrastructure*, Vol. 1, No. 4, pp. 329–348.
4. IOSSA, E. and MARTIMORT, D. (2015) The Simple Microeconomics of Public-Private Partnerships. *Journal of Public Economic Theory*, 17, pp. 4–48. doi: 10.1111/jpet.12114.
5. Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство в России и за рубежом: административно-правовое исследование : автореф. дис. ... доктора юрид. наук / Сазонов В.Е. ; ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации». – М., 2013. – 57 с.
6. Market Update. Review of the European PPP Market in 2013. European PPP Expertise Centre. February 2014. Retrieved from

[http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec\\_market\\_update\\_2013\\_en.pdf](http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2013_en.pdf)

7. Ismail S. and Pendlebury, M. (2006) "The Private Finance Initiative (PFI) in Schools: The Experiences of Users", *Financial Accountability & Management*, Vol. 22, No. 4, pp. 381-404.

8. Robinson, P. (2000) "The Private Finance Initiative: the real story", *Customer Policy Review*, Vol. 10, No. 3, May/Jun, pp. 82-85.

9. Suhaiza Ismail. (2014) "Driving forces for implementation of public private partnerships (PPP) in Malaysia and a comparison with the United Kingdom", *Journal of Economic and Administrative Sciences*, Vol. 30 Iss: 2, pp. 82–95. doi: 10.1108/JEAS-06-2013-0019.

10. Burger, P., and Hawkesworth, I. (2011) "How to attain value for money: comparing PPP and traditional infrastructure public procurement", *OECD Journal on Budgeting*, Vol. 11, Issue 1, pp. 91-146.

11. Резниченко Н. В. Модели государственно-частного партнерства. Журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент»». Выпуск 4, 2010. – С.58 – 83.

12. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Доступный з: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>

13. Сімсон О. Е. Правова модель державно-приватного партнерства як інструмент гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній стратегії України : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04, 12.00.03 / О. Е. Сімсон ; Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Харків, 2015. – 42 с.

14. Green Paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions; Commission of the European Communities. – Brussels, 2004. – 22 p.

15. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // *Российский экономический журнал*. – 2004. - №9/10. – С. 41-52.

5. Sazonov V.E. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossy`y` y` za rubezhom: admy`ny`straty`vno-pravovoe y`ssledovany`e : avtoref. dy`s. ... doktora yury`d. nauk / Sazonov V.E. ; FGBOU VPO «Rossy`jskaya akademy`ya narodnogo khozyajstva y` gosudarstvennoj sluzhby pry` Prezy`dente Rossy`jskoj Federacy`y`». – M., 2013. – 57 s.

11. Rezny`chenko N. V. Modely` gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Zhurnal «Vestny`k Sankt-Peterburgskogo uny`versy`teta. Sery`ya “Menedzhment”». Выпуск 4, 2010. – S.58 – 83.

12. Ajrapetyan M.S. Zarubezhnyj opyt y`spol`zovany`ya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Elektronny`j resurs]. – Dostupny`j z: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>

13. Simson O. E. Pravova model` derzhavno-pry`vatnogo partnerstva yak instrument garmonizaciyi publiczny`x i pry`vatny`x interesiv v innovacijnij strategiyi Ukrayiny` : avtoref. dy`s. ... d-ra yury`d. nauk : 12.00.04, 12.00.03 / O. E. Simson ; Nacz. yury`d. un- t im. Yaroslava Mudrogo. – Xarkiv, 2015. – 42 s.

15. Shary`nger L. Novaya model` y`nvesty`cy`onnogo partnerstva gosudarstva y` chastnogo sektora / L. Shary`nger // Rossy`jsky`j ekonomy`chesky`j zhurnal. – 2004. - #9/10. – S. 41-52.

**Рецензент:** Балджи М.Д., д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

22.04.2015

УДК 330.33

*Шатненко Катерина*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛУ**

У статті розглядаються основні теоретичні розробки щодо циклічного розвитку промислового капіталу. Показано головні особливості промислового циклу, розкрито його зміст. Досліджені різноманітні механізми впливу на розвиток економіки, що були запропоновані видатними вченими. Обґрунтована необхідність становлення вітчизняного промислового капіталу за допомогою оновлення основного капіталу на базі передових технологій. Це має стати ключовим інструментом формування промислового циклу, який являє собою шлях розвитку капіталістичного виробництва. Виділені ключові моменти, які є корисними для розробки теоретичного підходу до дослідження вітчизняного промислового



капіталу. Вказані проблеми, що характеризують його незрілість. Показана необхідність структурної перебудови виробництва. Для стимулювання становлення промислового капіталу в Україні ключова роль відводиться взаємодії держави та бізнесу.

**Ключові слова:** промисловий цикл, промисловий капітал, теорія М. І. Туган-Барановського, кейнсіанська теорія, довгі хвилі М. Д. Кондратьєва, хвилі інновацій Й. А. Шумпетера, концепція технологічних укладів С. Ю. Глазьева.

*Шатненко Катерина*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

В статье рассматриваются основные теоретические разработки циклического развития промышленного капитала. Показаны главные особенности промышленного цикла, раскрыто его содержание. Исследованы различные механизмы воздействия на развитие экономики, которые предложены выдающимися учеными. Обоснована необходимость становления отечественного промышленного капитала посредством обновления основного капитала на основе передовых технологий. Это должно стать ключевым инструментом формирования промышленного цикла, который представляет собой путь развития капиталистического производства. Выделены ключевые моменты, которые являются полезными для разработки теоретического подхода к исследованию отечественного промышленного капитала. Указаны проблемы, характеризующие его незрелость. Показана необходимость структурной перестройки производства. Для стимулирования становления промышленного капитала в Украине ключевая роль отводится взаимодействию государства и бизнеса.

**Ключевые слова:** промышленный цикл, промышленный капитал, теория М. И. Туган-Барановского, кейнсианская теория, длинные волны Н. Д. Кондратьева, волны инноваций Й. А. Шумпетера, концепция технологических укладов С. Ю. Глазьева.

*Shatnenko Kateryna*

## THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF CYCLIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CAPITAL

The article considers the main theoretical positions which are concerned with the cyclic development of industrial capital. There are shown the main features of the industrial cycle, its contents were revealed. Various mechanisms of influence on the economy, which were offered by outstanding scientists, have been examined. It is concluded that the establishment of domestic industrial capital should be done by capital renewals which are based on advanced technologies. It will be a key instrument of forming industrial cycle, which is the way of development of capitalist production. It is reported that some points can be useful for developing special theoretical approach to the study of domestic industrial capital. Special attention was paid to the necessity of re-structuring of production. It is stressed that a key role in stimulation of the formation of industrial capital in Ukraine should belong to the interaction between government and business.

**Keywords:** industrial cycle, industrial capital, the theory of Tugan-Baranovsky, Keynesian theory, Kondratiev's long waves, Schumpeter's waves of innovations, Glazyev's concept of technological structures.

**Постановка проблеми.** Промисловий капітал з моменту свого становлення розвивався досить неоднорідно. Об'єктивною формою його функціонування стала циклічність. Не дивлячись на унікальність кожного циклу, вони відбуваються з певними закономірностями. Сучасні промислові цикли зазнають впливу багатьох зовнішніх факторів, деякі прояви фаз циклу виявляються дещо модифікованими. Промисловий цикл містить у собі множинну взаємопов'язаних елементів, співвідношення та взаємодія яких є запорукою здатності промислового капіталу до самовідтворення. Вітчизняний промисловий капітал є незрілим. Варто розуміти, що на сучасному етапі становлення вітчизняного промислового капіталу виконання рекомендацій, розроблених для країн з розвинутим капіталістичним виробництвом, може виявитися даремним або навіть шкідливим для української економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам економічного зростання та антикризового регулювання присвячено достатньо широке коло досліджень. Вітчизняні вчені, як, наприклад, Чухно А. А., Амоша О. І., Бажал Ю. М., Кононенко М. П. та ін., розглядали проблеми використання досягнень науково-

технологічного розвитку для промислового капіталу. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, що займалися дослідженням циклічності економіки, можна назвати таких: Яковець Ю. В., Козьменко С. Ю., Цветков В. А., Гальчинський А. С., Глазьев С. Ю., Єрохін С. А., Чухрай Н. І., Ілляшенко С. М. Фундаментальний внесок в теорію циклічного розвитку зробили такі видатні вчені: Маркс К., Туган-Барановський М. І., Кондратьєв М. Д., Шумпетер Й., Кейнс Дж. М.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Актуальність проблем виходу з кризи обумовлює інтерес дослідників до цього питання. Тобто, криза, як фаза, що формує цикл, отримує найбільше уваги науковців. Значною мірою були розроблені проблеми сутності періодичних промислових циклів, досліджувалися притаманні фазам циклу ознаки. Проте на задній план було відсунуто висвітлення значимості промислових циклів для суспільного виробництва. Розуміння особливостей промислових циклів дасть змогу робити достовірний аналіз стану економіки, проводити адекватну економічну політику, розробляти здійсненні стратегічні програми.

**Постановка завдання.** Дослідити теоретичне відображення особливостей розвитку промислового капіталу, з'ясувати сутність та характерні риси еволюції циклічного процесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Промисловий капітал – це капітал, авансований для виробництва додаткової вартості, який у процесі свого кругообігу перебуває одночасно на трьох стадіях та у відповідних їм формах: на першій стадії здійснюється купівля необхідних факторів виробництва (грошова форма), на другій відбувається саме виробництво (продуктивна форма), тобто створюються товари, а третя стадія являє собою продаж виробленої товарної маси (товарна форма). Промисловий капітал обслуговує сферу матеріального виробництва.

Становлення промислового капіталу на основі машинного виробництва надало його існуванню циклічного характеру. Коли машинне виробництво стає розповсюдженим та досягає певного рівня зрілості, а також коли сформовані відповідні йому умови виробництва, тоді капіталістичне виробництво стає спроможним розширюватися до тих пір, доки вистачає необхідних засобів виробництва та місткості ринку збуту. Застосування машин зумовило вияв суперечності між значно збільшеними

можливостями суспільного виробництва та відносно повільними темпами зростання відповідного попиту на результати виробництва. У результаті виникла криза, що виявилася у перевиробництві. Залучення нової техніки змінює пропорції суспільного відтворення, здійснює вплив на структуру виробництва. Отже, зі становленням промислового капіталу диспропорційність стає постійним супутником капіталістичного виробництва.

На початку формування промислового капіталу циклічність його розвитку деякими вченими ставилася під сумнів, або навіть заперечувалася. Так, Ж. Б. Сей, вважав, що перевиробництво взагалі неможливе, так як завдяки цінам врівноважується споживання та виробництво. Загальний об'єм виробленої продукції забезпечує відповідний об'єм отримуваних доходів. Враховуючи реальний стан економіки, Ж. Б. Сей визнавав, що тимчасово можуть існувати певні диспропорції, проте, на його думку, вони є скоріш випадковістю, так як перевиробництво одного продукту відразу компенсується відповідним збільшенням виробництва інших. Вразливість теорії Ж. Б. Сея виявляється, перш за все, у реальній неспроможності економіки до саморегулювання, що забезпечує їй перебування у постійному стані рівноваги. Перші кроки у дослідженні кризових явищ були зроблені С. Сімонді, який визнавав періодичність криз. Їх причину він вбачав у суперечності між виробництвом та споживанням. Вчений доводив, що через відставання темпів зростання доходів населення від темпів виробництва виникає ситуація недостатнього споживання. Також капіталісти схильні частину свого доходу направляти на нагромадження, що також призводить до того, що не вся вироблена продукція знаходить реалізації. Тобто з початку становлення промислового капіталу економіка, на думку С. Сімонді, приречена існувати у стані кризи.

Неминучість криз є одночасно саме тією важливою особливістю функціонування промислового капіталу, що обумовлює його розвиток та існування. Найглибшого дослідження циклічність розвитку промислового капіталу здобула у працях К. Маркса. Він показав, що сфера обігу лише виявляє кризовий стан капіталістичного виробництва, а не є його причиною. Суперечність між виробництвом та споживанням є однією з виявів головної суперечності капіталізму – між суспільним характером праці та

приватнокапіталістичною формою привласнення результатів праці. Тому криза перевиробництва є не постійним явищем капіталістичного виробництва, а періодичним. Маркс визначав промисловий цикл як сукупність фаз: кризи, депресії, пожвавлення та підйому. Формування циклу починається з фази кризи. «Криза створює нову матеріальну основу для наступного циклу оборотів» [1, с. 208].

Намагаючись отримати все більшу додаткову вартість, капіталісти збільшують темпи нагромадження капіталу. Відбувається розширене відтворення суспільного виробництва. Воно потребує випереджуючих темпів зростання виробництва засобів виробництва. Існування суперечності між неорганізованістю суспільного виробництва в цілому та його організованістю на окремому підприємстві зумовлює виникнення значних диспропорцій відтворення. В результаті цього виникає перевиробництво, що характеризується існуванням нереалізованої продукції та зниженням цін. У результаті відбувається зниження норми прибутку. Таким чином настає фаза кризи. Функціонуючий основний капітал опиняється морально застарілим, так як стає нездатним приносити своєму власнику відповідну норму прибутку. Витримати даний період виявляються спроможними підприємства, які мають високий рівень продуктивності праці. У результаті скорочення суспільного виробництва об'єми виробництва стають відповідними попиту. Настає фаза депресії, для якої характерними є низький рівень виробництва та відносна стабільність цін. Науково-технічний розвиток дає змогу залучати більш продуктивні елементи основного капіталу, що забезпечують більшу норму прибутку. Він зумовлює швидке моральне старіння наявного основного капіталу, тому капіталісти стають вимушеними замінити його застарілу частину. Отже поступово виникає підвищення попиту та цін, які, в свою чергу, стимулюють залучення нового капіталу та розширення виробництва. Тобто відбувається фаза пожвавлення. Збільшується попит на засоби виробництва, все більше розповсюджується застосування вдосконаленої техніки та технології. Після того, як рівень виробництва стає вищим, ніж передкризовий, настає фаза підйому. Зростання цін та високі темпи нагромадження знову підштовхують диспропорційність відтворення. Загострення суперечностей стане надалі виявленим з настанням кризи.

Періодичність промислових циклів пояснюється особливістю оновлення основного капіталу. Вона визначається середнім строком функціонування промислового обладнання. Оновлення є результатом прогресу науки та техніки. Так, К. Маркс відзначав, що якщо, з одного боку, розвиток основного капіталу продовжує життя промислового капіталу, то, з іншого боку, воно скорочується внаслідок постійних переворотів у засобах виробництва, що відбуваються все частіше [1, с. 208].

М. І. Туган-Барановський вбачав причину циклічних коливань у наявності диспропорцій розвитку виробництва. У своєму дослідженні вчений приділяв увагу визначенню особливостей руху позичкового капіталу. Він зазначав, що позичковий капітал нагромаджується постійно, проте перетворюється у продуктивний капітал лише у певні періоди. Під час підйому відбувається вільне перетворення позичкового капіталу у продуктивний. Настання кризи характеризується високим рівнем позичкового відсотку, так як відбувається значне підвищення попиту на позичковий капітал, який потрібен капіталістам у якості грошового капіталу. При цьому розміри позичкового капіталу різко скорочуються. Падіння цін та прибутків, у свою чергу, все більше загострює потребу у грошовому капіталі. Після хвилі банкрутств та досягнення відповідності між виробництвом та споживанням позичковий відсоток знижується, так як зникає потреба у залученні додаткового грошового капіталу. Поступово з пожвавленням та підйомом збільшуються розміри позичкового капіталу, що може бути направленим у форму продуктивного. Відбувається новий цикл. Таким чином, періодичність пояснюється наявністю позичкового капіталу. Його виснаження спонукає кризи, а наявність та доступність підтримує пожвавлення та підйом.

Під час пожвавлення та підйому деякі галузі надмірно розширюють виробництво, великого значення набуває спекулятивний попит, що ще більше погіршує ситуацію. У результаті порушується пропорційність виробництва. Туган-Барановський вважає, що у роки застою нагромаджені грошові капітали не можуть перетворитися на продуктивний капітал, тому що розширення виробництва без завдання шкоди виробникам потребує певної пропорціональності розміщення капіталу. Якщо б вільний капітал розподілявся пропорційно між усіма галузями промисловості, то розширення виробництва відбувалося б без

переповнення товарного ринку. Але, через неорганізованість народного господарства, пропорційне розміщення вільного капіталу наштовхується на великі труднощі економічного та технологічного характеру. Як бачимо, М. І. Туган-Барановський добре дослідив такий прояв головної суперечності капіталізму, як загальна неорганізованість суспільного виробництва та його організованість на окремому підприємстві. Вільний грошовий капітал нагромаджується, проте не може знайти застосування. Незадіяний капітал не приносить доходу власникам, тому він енергійніше намагається проникнути у промисловість. Тож з часом вільного грошового капіталу стає настільки багато, що він проникає у промисловість. Тоді настає епоха промислового підйому. Таким чином, під час застою нагромаджується вільний грошовий капітал; потім настає нова епоха пожвавлення промисловості, коли цей капітал витрачається, далі виникає криза і т. д. [2, с. 321 – 322].

Підсумовуючи, варто відзначити, що М. І. Туган-Барановський ставить вкрай важливу та актуальну проблему перетворення нагромадженого позичкового капіталу у продуктивний. Вона здобула подальшого дослідження у роботах Дж. М. Кейнса з формулюванням «переведення заощаджень у інвестиції».

Дж. М. Кейнс вважав, що циклічність економіки залежить від змін граничної ефективності капіталу та норми відсотку. При цьому важливим фактором є очікування майбутнього доходу від здійснення інвестицій. Це очікування, на думку Кейнса, зумовлене, головним чином, психологічними факторами. Наприклад, низький рівень відсотку та оптимістичні очікування доходу від капіталовкладень є умовами для пожвавлення інвестиційних процесів. Циклічний рух виробництва уявляється результатом взаємодії між рухом національного доходу, споживанням, інвестиціями та психологічними факторами. Так, ключовим положенням теорії Кейнсу є твердження, що саме ефективний попит є тим фактором, що визначає динаміку виробництва. У зв'язку з дослідженням динаміки виробництва важливим відкриттям став так званий основний психологічний закон. Він полягає у тому, що зі зростанням доходу зменшується його частка, яка витрачається на споживання, та, відповідно, збільшується частка, призначена для заощадження. Таким чином, під час пожвавлення та підйому, коли зростають доходи, спостерігається

зменшення частки доходу, що йде на споживання, а значить і зменшується ефективний попит. Тому важливою проблемою постає поглинання збільшених об'ємів заощаджень відповідним попитом на інвестиції. Підсумовуючи роботи Кейнсу, В. А. Цветков відзначив, що коливання інвестицій навколо заощаджень створює економічний цикл, у якому бум характеризується як період, коли інвестиції перевищують заощадження, а депресія є періодом, коли інвестиції падають нижче нормального рівня заощаджень [3, с. 202]. Кейнс зробив висновок про необхідність стимулювання сукупного попиту. Він відстоював ідею про доцільність втручання держави в економічні процеси, так як економіка втратила здатність до саморегулювання. Якщо раніше важливим інструментом для саморегулювання був рівень цін, то через процеси монополізації він більше не здатний відображати дійсного стану економіки. Теорія Дж. М. Кейнса стала основоположною для розробки різноманітних програм державного антициклічного регулювання. Ідея полягає у тому, щоб стимулювати сукупний попит у період спаду, та обмежувати його у період підйому. Це дасть змогу зменшити глибину коливань, зробити економічний розвиток більш плавним.

М. І. Звєряков послідовно досліджуючи можливості застосування кейнсіанської моделі в національній економіці вказував що вона не пропонує універсальних рецептів які б діяли автоматично і давали позитивні результати в будь-якій країні. Корисним є саме метод аналізу Дж. М. Кейнса що може допомогти якнайкраще зрозуміти господарські процеси. Завдання стимулювання попиту є звичайно актуальним для української економіки. Проте варто враховувати її специфіку. Так наприклад сировинні галузі є досить монополізованими що дає змогу їх підприємствам отримувати монополістичні прибутки та прибуток ренту. Тоді як для підприємств обробної промисловості характерним є досить низький рівень заробітних плат. Як вказує М. І. Звєряков при існуючій системі розподілу доходів збільшення фінансування державних соціальних програм не здійснить істотного впливу на динаміку споживчого попиту. Без зміни цієї системи неможливо розраховувати на зростання як споживчого попиту так і інвестиційного. Причиною недостатнього інвестиційного попиту в українській економіці виступає існуюча система розподілу сукупної долової вартості між галузями. Низький рівень рентабельності та відповідно недостатній інвестиційний попит в обробних галузях обумовлені тим що на них припадає невелика частина сукупної долової вартості. Тоді як наприклад доходи сировинних галузей виробництва яких зорієнтовано для експорту використовуються для формування досить обмеженого інвестиційного попиту. Специфіка розвитку сировинних галузей полягає в тому що їх капіталовкладення не створюють значного мультиплікативного ефекту, не стимулюють розвитку галузей високотехнологічної



сфери Обробні галузі (наприклад машинобудування) не отримують інвестиційних імпульсів від сировинних експортноорієнтованих галузей які відляють перевагу придбання необхідних компонентів за кордоном. Важливим зауваженням є те що в вітчизняній економіці динаміка інвестицій не забезпечить від співвідношення норми прибутку і ставки відсотку. Зниження ставки відсотку не зможе вплинути на інвестиційну активність високорентабельних галузей так як величина рентабельності є низько диференційованою за галузями, і така відмінність має сталий характер [4, с. 8 – 10].

Досліджуючи довгі хвилі кон'юнктури, М. Д. Кондратьєв аналізував результати господарювання Англії, США, Франції та Німеччини за приблизно 150 років. У результаті свого дослідження, М. Д. Кондратьєв дійшов до висновку, що разом з короткостроковими та середньостроковими циклами існують більш тривалі цикли, що охоплюють приблизно 60 років. Вчений визначив перелік елементів, які, на його думку, найкраще характеризують стан народного господарства: національний капітал, кількість самодіяльного населення, виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання, загальні розміри виробництва, народний дохід, заробітна плата, процент на капітал, сума земельної ренти та розмір нагромадження капіталу. Опіраючись на вказані елементи, М. Д. Кондратьєв побудував модель, яка, як він підкреслює, допомагає визначити загальну тенденцію змін усіх головних елементів господарства, закон тренду його динаміки, встановити фазу розвитку, на якій знаходиться країна, здійснити загальний прогноз її розвитку [5, с. 503, 506]. Існування довгих хвиль пояснюється тим, що елементи капіталістичного господарства не знаходяться у стані рівноваги, а коливаються навколо її рівня. Разом з тим, сам рівень рівноваги також не є сталим. Через впровадження результатів науково-технічного прогресу змінюється загальний спосіб виробництва, а значить і рівень рівноваги. Це відбувається не поступово, а поштовхами. Отже, основою існування довгих хвиль є оновлення капіталу з тривалим строком служби, що призводить до радикальних змін матеріально-технічної бази суспільного виробництва, його структури. В залежності від темпів економічного зростання, М. Д. Кондратьєв визначав підвищувальну та понижувальну хвилі.

Важливого значення у дослідженні отримали інвестиційні процеси. Так, у М. Д. Кондратьєва можна знайти відгуки ідей його вчителя, М. І. Туган-Барановського, що стосуються важливості

руху позичкового капіталу. Він також показував, що під час підвищувальної хвилі виникає потужний попит на кредитні ресурси, що виражається у зростанні позичкового відсотку. Поступово розміри позичкового капіталу вичерпуються, а це, в свою чергу, приводить до скорочення виробництва та переходу до понижувальної хвилі. Кредит може як поглибити кризові явища, так і пом'якшити їх. М. Д. Кондратьєв вказував, що не дивлячись на загальну закономірність циклічного розвитку, визначену послідовність настання фаз циклу, кожен цикл є унікальним, оскільки він не може бути відокремленим від конкретно-історичних умов. Кожному циклу властивий свій рівень продуктивних сил та виробничих відносин.

Посилення значення та прискорення темпів науково-технічного прогресу призвело до виникнення досліджень його впливу на капіталістичне виробництво. У цьому напрямку визначальними є розробки Й. А. Шумпетера. Він вважав, що інноваційна діяльність є тим явищем, що рухає циклічність виробництва. Й. А. Шумпетер визначав інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, мотивованих підприємництвом. Підприємець здійснює інноваційну діяльність тоді, коли спрямовує засоби виробництва в нове русло. Вчений виділив такі види інновацій: виготовлення блага, яке є або винятково новим на ринку, або ж отримало нові характеристики; застосування нового методу виробництва або комерційного використання продукту; проникнення на новий ринок збуту; використання нового джерела сировини або напівфабрикатів; зміна організації виробництва [6, с. 158 – 159].

Сама природа виникнення інновацій визначає нерівномірність цього процесу. Він носить скоріш хвилеподібний характер. Зрозуміло, що для впровадження інновацій підприємцю необхідні інвестиції. Тому у період виникнення нововведень значно підвищується попит на інвестиції. Виходячи з цього, можна стверджувати, що під час виникнення хвилі інновацій доступність грошового капіталу є вкрай необхідною. Інакше існуючий науково-технічний потенціал країни буде нереалізованим. У зв'язку з цим вчений підкреслював важливість банківського кредиту та гнучкості грошової системи. Отже, саме інновації, на думку Й. А. Шумпетера, завдають поштовху суспільному виробництву до фази пожвавлення та підйому.

Теорія Й. А. Шумпетера є корисною для кращого розуміння інтеграції вітчизняного виробництва до світового інноваційного процесу. Аналіз технологічної структури вітчизняного виробництва показує, що йому властива багатоукладність. Так, досить низькою є частка виробництва продукції передового рівня. Приблизно 80 % промислової продукції належить до низьких та середньо-низьких технологій. Наприклад, в індустріально розвинених країнах сфера високих та середньо-високих технологій складає понад 60% промислового виробництва [7, с. 121]. Це свідчить про нерозвиненість вітчизняного промислового капіталу, відсутність його розвитку в одному темпі з хвилями інновацій.

Подальшого розвитку ідеї Й. А. Шумпетера та М. Д. Кондратьєва здобули у концепції технологічних укладів С. Ю. Глазьева. Він показує, що недоліком багатьох теорій економічного розвитку є відсутність визначення характеру технологічних змін, обмеження зображенням співвідношення елементів економічної системи. Характер реального функціонування економічної системи обумовлює уявлення про те, що технологічна структура суспільства є сукупністю галузей, кожна з яких розпадається на підгалузі, а вони, в свою чергу, розпадаються на виробництва та технологічні процеси. Вона є відображенням сформованого поділу праці. Технологічні зміни у галузевій структурі економіки можуть бути представлені як зміни взаємозв'язків між елементами, або ж як зміна численності елементів системи. При цьому, науково-технічний прогрес виражається як зміна коефіцієнтів відносних витрат ресурсів чи об'ємів продукції, що розподіляється, або ж як утворення нових галузей суспільного виробництва. С. Ю. Глазьев вказує на недосконалість такого вираження, так як воно не розкриває внутрішньої структури процесу, а також не надає належної інформації щодо характеру технологічних змін [8, с. 55]. Галузь, на думку вченого, є досить неоднорідним утворенням, оскільки технологічні процеси, що її формують, різняться за своїм технічним рівнем та якістю виробленої продукції. Тому зручніше для дослідження економічного розвитку обрати економічну структуру, головний елемент якої зберігає свою цілісність у процесі технологічних зрушень, а також є носієм технологічних змін. У якості такого елемента С. Ю. Глазьев розглядає сукупність технологічно зв'язаних виробництв – технологічну сукупність. Критерієм віднесення конкретного виробничого процесу до тої чи

іншої технологічної сукупності є ступінь його спеціалізації: якщо його продукція споживається всередині неї, то він є її складовою; якщо ж у нього є декілька різнорідних споживачів, то він є «виходом» відповідної технологічної сукупності, що пов'язана зі «входами» інших технологічних сукупностей. Кожна технологічна сукупність на «вході» споживає універсальні ресурси та забезпечує їх переробку у продукт, який входить до сфери кінцевого споживання, або ж використовується іншими технологічними сукупностями у якості «вхідного» ресурсу. Виникнення, розширення, стабілізація та занепад виробництв, що входять в одну технологічну сукупність, відбувається здебільшого одночасно.

Основна ідея концепції технологічних укладів полягає в тому, що технологічна пов'язаність породжує деяку синхронність в еволюції виробництв, які утворюють цілісність, що відновлюється. Саме це створює матеріальну основу циклічних коливань. Розвиток і розширення кожного технологічного процесу обумовлюється розвитком всієї групи пов'язаних технологічних систем. Технологічний уклад є самовідтворюваною цілісністю. Виходячи з цього, технічний розвиток економіки може відбуватись лише шляхом послідовної зміни технологічних укладів. Життєвий цикл кожного з них утворює зміст відповідного етапу техніко-економічного розвитку. На різних фазах життєвого циклу технологічного укладу змінюється співвідношення еволюційного і революційного, фондозберігаючого та працезберігаючого НТП, спеціалізованих і універсальних, диверсифікованих та концентрованих виробництв.

У фазі становлення нового технологічного укладу існує значна кількість варіантів його базисних технологій. Конкуренція господарюючих суб'єктів, що застосували альтернативні технології, призводить до відбору декількох найбільш ефективних варіантів. Фаза зростання технологічного укладу характеризується розвитком його базисних виробництв, відбувається нарощування випуску невеликого числа універсальних моделей, який сконцентрований у небагатьох організаціях, що освоїли нову технологію. Зміна співвідношення цін сприяє підвищенню ефективності утворюючих новий технологічний уклад технологій, а з витісненням традиційного технологічного укладу – ефективності всього суспільного виробництва. Поступово з насиченням відповідних суспільних потреб, зниженням споживчого попиту і

цін на продукцію даного технологічного укладу, а також з вичерпанням технічних можливостей вдосконалення і здешевленням складових його виробництв зростання ефективності суспільного виробництва сповільнюється. В заключній фазі життєвого циклу даного технологічного укладу, що співпадає з фазою зародження наступного, відбувається подальше сповільнення темпів зростання, а також відносне, а можливо, й абсолютне зниження ефективності суспільного виробництва [9, с. 11 – 12].

Життєвий цикл технологічного укладу охоплює близько століття, при цьому період його домінування в розвитку економіки складає близько 40 років. С. Ю. Глазьєв надав характеристику семи технологічних укладів, розкривши їх характер та зміст. Вчений зауважив, що для соціалістичної економіки життєвий цикл технологічного укладу приймав форму, яка приближена до прямої. Це було пов'язано з деформацією усіх циклічних процесів в умовах соціалістичної системи, а також з безперервним штучним нав'язуванням економічного зростання. Зрозуміло, що з формуванням ринкової економіки постає необхідність реконструкції технологічної структури вітчизняного господарства. Вона є необхідною для подолання трансформаційної кризи. С. Ю. Глазьєв вказував, що формування нових контурів господарських відносин та подолання технологічної багатоукладності повинно відбуватися зі зростанням регулюючої ролі держави.

**Висновок.** За часів перебування України у складі СРСР кризові явища не мали характеру перевиробництва, так як радянська економіка не була капіталістичною. Спади були проявом системної кризи. Зі становленням ринкової економіки українська промисловість зберегла сировинну спеціалізацію. Висока залежність підприємств сировинної галузі від стану кон'юнктури на світовому ринку зумовила залежність від неї усієї економіки. Саме тому кризові явища вітчизняної економіки мають багато спільного з тими явищами, які відбуваються у розвинутих капіталістичних країнах. Відбулася свого роду синхронізація циклічного руху, вітчизняна економіка просто автоматично перенесла кризові явища на національний рівень. Проте варто розуміти, що існування зрілого промислового капіталу є надійною основою для відновлення фаз пожвавлення та підйому, тоді як вітчизняний промисловий капітал може й далі продовжувати деградувати. Його

криза є не циклічною за своєю природою. Так, перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової зумовив виникнення трансформаційної кризи. Також через дещо односторонній розвиток одних галузей та відсталість інших українська економіка знаходиться у стані структурної кризи. Відсутність промислового циклу зумовлює відсутність належних механізмів, які здатні усувати диспропорції, оздоровлювати економіку, забезпечувати економічне зростання. Особливість кризового стану промислового капіталу робить неможливим існування його головної властивості – здатності до самозростання. Саме тому вітчизняна економіка потребує масового оновлення основного капіталу на основі передових технологій. Формування промислового циклу повинно стати стратегічною метою національної економічної політики. Розробка та впровадження дієвих заходів щодо його формування потребують скоординованої взаємодії держави та бізнесу. Проблеми становлення промислового капіталу потребують подальшого дослідження.

### *Література*

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд. 2-е. Т. 24 / К. Маркс. – Москва: Политиздат, 1961. – 649 с.
2. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 479 с.
3. Цветков В. А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект / В. А. Цветков. – СПб.: Нестор-История, 2012. – 504 с.
4. Зверяков М. І. У пошуках виходу з кризи / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2013. – №8 (621). – С. 4–21.
5. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
7. Данілов О. Д., Вдовиченко А. М. Технологічна структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні / О. Д. Данілов, А. М. Вдовиченко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 116–124.

8. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.

9. Глазьев С. Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики / С. Ю. Глазьев // Экономическая наука современной России. – 2012. – №2 (57) – С. 8–27.

1. Marks, K. Engels, F. (1961). Sochineniya [Writings], 2nd ed, vol. 24, Moscow: Politizdat [in Russian].

2. Tugan-Baranovskij, M. I. (2008). Periodicheskie promyshlennye krizisy [Periodic industrial crises], Moscow: Direktmedia Publishing [in Russian].

3. Cvetkov, V. A. (2012). Cikly i krizisy: teoretiko-metodologicheskij aspekt [Cycles and crises: theoretical and methodological aspect], Saint-Petersburg: Nestor-Istorija [in Russian].

4. Zvieriakov, M. I. (2013). U poshukakh vykhodu z kryzy [In seeking the exit from the crisis]. Ekonomika Ukrainy [The economy of Ukraine], No 8 (621), pp. 4–21 [in Ukrainian].

5. Kondrat'ev, N. D. (2002). Bol'shie cikly konjunktury i teoriya predvideniya. Izbrannye trudy [Big cycles of conjuncture and theory of foresight. Selected works], Moscow: Jekonomika [in Russian].

6. Shumpeter, J. A. (1982). Teoriya jekonomicheskogo razvitija [The theory of economic development], Moscow: Progress [in Russian].

7. Danilov, O. D. Vdovychenko, A. M. (2008). Tekhnolohichna struktura investytsij, innovatsij ta vypusku promyslovoi produktsii v Ukraini [Technological structure of investments, innovation and industrial production in Ukraine]. Finansy Ukrainy [The finance of Ukraine], No 5, pp. 116–124 [in Ukrainian].

8. Glaz'ev, S. Ju. (1993). Teoriya dolgosrochnogo tehniko-jekonomicheskogo razvitija [The theory of long-term economic and technological development], Moscow: VlaDar [in Russian].

9. Glaz'ev, S. Ju. (2012). Sovremennaja teoriya dlinnyh voln v razvitii jekonomiki [The modern theory of long waves in the economic development]. Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii [Economic science of modern Russia], No 2 (57), pp. 8–27 [in Russian].

*Рецензент: Звєряков М. І., д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, ректор ОНУ.*

10.04.2015





**ПОЛОЖЕНИЕ КОЛЛЕГИИ АФИНСКИХ СТРАТЕГОВ  
ДО 501 Г. ДО Н.Э.**

Время возникновения военной коллегии стратегов, оказавших значительное влияние на политическое положение Афин в V в. до н.э., до сих пор вызывает дискуссии среди историков, так как нет единой общепринятой даты. Многие отрицают её существование до 501 г. до н.э. Другие же не высказывают какого-либо определенного мнения, из-за нехватки информации о военной организации Афин в VI в. до н.э. Поэтому в этой статье сделана попытка доказать существование стратегов до 501 г. до н.э. Также здесь проделан краткий анализ античной традиции, в которой упоминаются стратеги эпохи архаики. Стоит заметить, что выводы, к которым автор приходит в конце статьи не носят окончательного характера, и в значительной мере гипотетичны, так как рассматриваемая здесь тема столь проблематична, что однозначное решение здесь представляется весьма трудоемкой задачей.

**Ключевые слова:** военно-политические полномочия, реформа, коллегия стратегов.

*Volcanov Sergey*

**THE POSITION OF THE OFFICE OF THE ATHENIAN  
STRATEGOI TO 501 B.C.**

The time of origin of the military office of strategoi, had a significant impact on the political situation in Athens in the fifth century BC, still causes debate among historians, as there is no single agreed date of it. There are many who deny its existence to 501 B.C. Others do not express any definite opinion, due to the lack of information about the military organization of Athens in the sixth century B.C. Therefore, this article will attempt to prove the existence of strategoi to 501 B.C. Also there will be done a brief analysis of the ancient tradition that mentions strategoi of the archaic Athens. It is should be noted that the conclusions

given at the end of the article are not final assessment, and largely hypothetical, inasmuch as considered here topic is so problematic that unambiguous solution here seems to be a very complicated task.

**Keywords:** the military and political authorities, the reform, the office of strategoi.

*Волканов Сергій*

## **ПОЛОЖЕННЯ АФІНСЬКОЇ КОЛЛЕГІЇ СТРАТЕГІВ ДО 501 Р. ДО Н.Е.**

Час виникнення військової колегії стратегів, які значно вплинули на політичне становище Афіні у V ст. до н.е., до цих пір викликає дискусії серед істориків, так як немає єдиної загальноприйнятої дати. Багато хто заперечують її існування до 501 р. до н.е. Інші ж не висловлюють якої-небудь певної думки, через брак інформації про військову організацію Афіні в VI ст. до н.е. Тому в цій статті зроблена спроба довести існування стратегів до 501 р. до н. е. Окрім цього тут налічується короткий аналіз античної традиції, в якій згадуються стратеги епохи архаїки. Варто зауважити, що висновки, до яких автор приходить у кінці статті не носять остаточного характеру, і значною мірою є гіпотетичними, так як розглянута тут тема така проблематична, що однозначне рішення тут є досить трудомістким завданням.

**Ключові слова:** військово-політичні повноваження, реформа, колегія стратегів.

**Постановка проблеми.** Как известно должность стратега изначально была связана с военной сферой деятельности, однако, в дальнейшем ее влияние вышло за обусловленные рамки, охватив внешнюю и внутреннюю политику, сделав стратегов ведущими политическими лидерами Афин. Однако у историков нет единого мнения, когда возникла должность стратега, и многие отрицают ее существование до 501 г. до н.э.

**Цель статьи.** В этой статье будет сделана попытка доказать существование стратегов до 501 г. до н.э. Также здесь будет проделан краткий анализ античной традиции, в которой упоминаются стратеги эпохи архаики. Стоит заметить, что выводы, к которым автор приходит в конце статьи не носят окончательного

характера, и в значительной мере гипотетичны, так как рассматриваемая здесь тема столь проблематична, что однозначное решение представляется весьма трудоёмкой задачей.

**Анализ исследований и публикаций.** Что касается дискуссии, которая развернулась у историков насчет времени возникновения коллегии стратегов то Ч. Форнара, в контексте реформы 501 г. до н.э. (которая урегулировала процедуру, порядок избрания и численность стратегов), сомневается, что стратеги существовали до этой даты [1, р. 3]. П. Роде также относит появление стратегов к временам Клисфена [2, р. 61]. Р. Девелин и Н. Хаммонд разделяют противоположную точку зрения, согласно которой коллегия стратегов существовала до вышеуказанной даты [1, р. 3]. Дж. Торли также признает существование стратегов до 501 г. до н.э. [3, р. 39].

Мартин Оствальд [4, р. 332], затрудняется сказать назначались ли стратеги до 501 г. до н.э. или появились вследствие конституционного нововведения, так, как вообще мало что известно о военной организации афинян в VI в. до н.э.

Особенное внимание этой проблеме уделил Джеффри де Сент-Круа. Он стоит на позиции, что стратеги возникли в результате реформы 501 г. до н.э.

При этом исследователь замечает, что стратеги едва ли могли раньше выступать как предводители ополчения фил, а изначально с 501 г. до н.э. были офицерским корпусом, чья сфера компетентности не ограничивалась определенной филлой каждого из стратегов, но распространялась на всю армию Афин [5, р. 225]. В пользу этого утверждения Д. де Сент-Круа приводит отрывок из Геродота [6. р.76], где говорится, что Клисфен вместо четырех филархов поставил десять. Здесь он подразумевает, что тогда филархи продолжали руководить гоплитами из своих фил, как это они делали на протяжении остальной части VI в. до н.э.

А затем в V в. до н.э. их полномочия сосредоточились вокруг конных отрядов. При этом выходит, что филархи в VI в. до н.э. и полемарх командовали отрядами гоплитов, так как коллегии стратегов в то время еще не существовало.

Мы солидарны с Р. Девелином, который замечает, что контекст реформы Клисфена о филархах, едва ли может относиться к военной области, хотя до конца и не исключается такая возможность [1, р. 5]. Из упомянутого отрывка Геродота нельзя

заклучить, что полномочия филархов в это время распространялись и на военную сферу деятельности. Добавим, что в античной традиции не имеется свидетельств о военной активности филархов в VI в. до н.э. А первый известный филарх появляется в источниках лишь в 430/29 гг. до н.э., [1, р. 5]. Некоторые могут возразить, что термин стратег в основном употреблялся для обозначения командира армии или экспедиции [5, р. 225]. Без сомнения такие случаи имели место у античных авторов. Однако в случае Афин это утверждение вызывает возражение, ведь наряду со стратегами, мелькают упоминания о полемархах, что нарушает однородность вышеупомянутого значения «стратег». Ведь если следовать этому правилу, то в письменной античной традиции едва ли бы остались какие-то упоминания о других военных должностях в Афинах за исключением стратегов.

**Изложение основного материала исследования.** Девелин [1, р. 3], отстаивая свою позицию, о существовании стратегов до 501 г. до н.э. ссылается на Аристотеля, у которого в «Афинской политике» имеется упоминание стратегов, относящееся ко времени законодательства Драконта [7, р. 18]: «ἤροϋντο... στρατηγούς δὲ καὶ ἱπάρχους οὐσίαν ἀποφαίνοντας οὐκ ἔλαττον ἢ ἑκατὸν μνῶν ἐλευθέραν, καὶ παῖδας ἐκ γαμετῆς γυναίκος γνησίους ὑπὲρ δέκα ἔτη γεγονότας». – «Избрали (т.е. афиняне) ... стратегов и гиппархов из предъявивших имущество не менее чем на сто мин и не обременённое долгами, и детей старше десяти лет, родившихся от законных жён», (перевод здесь и дальше с древнегреческого С.В. Волканова).

То, что ценз для занятия должности стратега требовался выше, чем для ареопагитов кажется несколько странным, ведь Ареопаг в то время занимал ведущее положение в Афинах, соответственно для доступа в эту влиятельную структуру требования должны были быть выше, нежели чем для стратегов. К тому же из данного отрывка можно сделать вывод, что для занятия должности стратега был определен возраст ценз. Возможно, в текст Аристотеля вкралась ошибка, и этот отрывок относится к более позднему периоду времени. Это свидетельство Аристотеля не вызывает доверия, что также отразилось в работах ряда исследователей. Так Бузескул В.П. справедливо замечает, что в «Драконтовой» конституции Аристотеля имеется ряд противоречий, и кроме того,

она содержит анахронизмы. Он подчеркивает, исходя из упомянутого выше ценза, что стратеги обладали большими полномочиями, чем архонты, что прямо вытекает из текста Аристотеля [8, стр. 74-75]. А учреждение должности стратега Бузескул В.П. относит к 501/0 гг. до н.э. [8, с. 118]. Лурье С.Я. в своей оценке «Драконтовой» конституции делает сходные замечания, что и Бузескул В.П., и отмечает, что в VII в. до н.э. «стратегов или вовсе не было, или они не играли никакой роли». И относит их первое появление ко времени Клисфена [9, с. 186]. Что же касается самой «Драконтовой» конституции, то оба исследователя сходятся во мнении, что она является выдумкой олигархов [9, с. 186], либо даже является вставкой, не принадлежащей Аристотелю [8, с. 75].

Хотя рассматриваемая четвертая глава «Афинской политики» пестрит анахронизмами, стоит ли, отрицая ее правдивость, совершенно отвергать существование стратегов в последней четверти VII в. до н.э.?

Здесь можно высказать предположение, что коллегия стратегов могла появиться в результате реформ Драконта, или в последней декаде VII в. до н.э., однако здесь не могло идти никакой речи о столь высоком цензе, о котором говорит Аристотель. И что, скорее всего, эта должность была по объему своих полномочий незначительной, однако, служила неплохой почвой для продвижения на политическом поприще Афин. Чтобы обосновать это предположение рассмотрим другие свидетельства античных авторов, подтверждающих существование стратегов до 501 г. до н.э.

У Страбона [10, р. 77], Плутарха [11, р. 209], Диогена Лаэртца [12, р. 76], и Полиэна [13, с. 73] можно найти упоминание о стратеге Фриноне, чья стратегия приходилась 607/6 гг. до н.э., и относится ко времени войны между афинянами и митиленцами за города Ахиллей и Сигей. Интересно, что лишь у Страбона и Плутарха есть наименование должности, которую занимал Фринон *στρατηγόν* и *στρατηγού*. Впрочем, вышеуказанные авторы жили спустя как минимум более чем пять сотен лет, и их данные о столь отдаленных событиях могут не соответствовать действительности. В то же время Геродот, живший в V в. до н.э. не упоминает о стратеге Фриноне. Хотя в своих «Историях» он пишет об упомянутой нами афино-митиленской войне и участии Периандра в

урегулировании этого конфликта [6. с. 340]. Здесь напрашивается предположение, что Фринон мог быть полемархом, а не стратегом. Первое упоминание *πολέμαρχος* еще относятся ко времени Драконта, и Аристотель называет эту должность как одну из важнейших в тот период (заметим, что достоверность этого сообщения спорная) [7, р. 14]. Следовательно, полемарх должен был непосредственно руководить военными действиями и возглавлять войско, исходя из Аристотеля наделившего его таким авторитетом. Ко времени написания трудов Страбона, Полиэна, и других выше перечисленных авторов, могла исказиться традиция о столь отдаленных событиях. И результатом стало то, что одни называли Фринона стратегом, а другие и вовсе опускают его должность.

Ситуация с предполагаемой стратегией Фринона настолько неясная, что могут возникнуть сомнения насчет того существовал ли такой человек или нет. В пользу реальности Фринона выступает сильно повреждённый отрывок поэта Алкея, участника и современника афино-митиленской войны, в котором он упоминает Фринона, впрочем, хотя в уцелевшем фрагменте не названа его должность, однако как явствует из его содержания, он занимал военную должность [11, pp. 312-313]. Это упоминание Алкеем Фринона должно было послужить для сложения дальнейшей традиции.

Добавим также, что у ряда других античных писателей также есть упоминания о Фриноне [1, р. 32], среди которых Диодор Сицилийский, в тексте которого он не назван по имени, однако речь, несомненно, идет о нем [14, р. 18].

Что же касается Геродота, то он не ставил себе целью подробно осветить этот конфликт, поэтому его краткость здесь вполне закономерна. К тому же, в этом случае, Плутарх обвиняет его в том, что он не упускает возможности написать о позорных делах, нежели о благородных. Ведь как сообщает все тот же Плутарх, Фринона в поединке убил Питтак, и Геродот специально умолчал об этой его победе, чтобы написать о том, как Алкей бежал с поля боя, бросив свой щит [11, р. 209].

Плутарх говорит, что Фринон был умерщвлен в поединке Питтаком. Нельзя ли рассматривать эту дуэль как поединок гомеровских героев, в результате которой проигравшая сторона должна была признать свое поражение? Если бы Фринон был бы

полемархом, то его гибель негативно должна была сказаться на боевом духе воинов, и возможно привести к поражению. Если же считать Фринона стратегом, то возможно его сопровождали другие коллеги по должности, которые сразу же взяли в свои руки командование. Однако, это всего лишь предположение, так как мы даже не знаем, сколько избиралось стратегов до 501 г. до н.э., особенности их полномочий, срок отправления должности и даже процедуру их избрания. По этому поводу Девелин предполагает, что стратегов могли избирать гоплиты [1, р. 3]. С одной стороны тут можно возразить, что выдвинутое Девелином предположение имеет уязвимость, заключающуюся в том, что при такой процедуре избрания, возникала доверительная связь между воинами и стратегами, что в конечном итоге могло привести к установлению тиранического режима. С другой стороны, Девелин прав, если стратегов избирали голосованием, то ядром их избирателей из числа полноправных граждан выступали гоплиты. Однако это лишь предположение, не подтвержденное надежными фактами.

Как замечает Дж. Торли [3, р. 39] стратегов в VI в. до н.э. назначала каждая из четырех ионических фил Афин. Это кажется вполне возможным, и таким образом набиралось 4 стратега. И скорее всего, реформа 501 г. до н.э. позаимствовала принцип назначения претендентов на пост стратега филлами, только уже в ином количестве. И здесь уже главным отличием было то, что выдвиженца из филы избирало народное собрание Афин.

Следующий случай стратегии Р. Девелин относит приблизительно к 600/599 гг. до н.э. [1, р. 33]. Этот эпизод относится к агитации Солоном возвращения Саламина. Что характерно, в источниках не говорится, что Солон избрали стратегом. Не будем вдаваться в подробности, а ограничимся лишь утверждением Плутарха [15, р. 422], что Солон *πρόστῆσαμενοι* «назначили полководцем», или согласно другому варианту перевода «поставили во главе». Остается непонятным, избрали ли Солон стратегом, либо же на иную какую-то военную должность. И здесь перед нами снова встает вопрос процедуры избрания стратега. В конкретном случае Солон выбран согражданами, из источников создается впечатление, что это было стихийным проявлением подъема патриотического духа афинян. Из текста Плутарха и других источников, не явствует, что процедура назначения стратега в этот период была четко регламентирована.

Можно сделать предположение, что избрание стратегов происходило лишь, тогда когда полис был, втянут в какой-то серьезный военный конфликт, для специальной операции на вражеской территории. Так кроме Саламина, эту мысль можно подкрепить следующим примером. За 591/90 гг. до н.э. нам известен стратег Алкмеон [15, р. 430], который согласно традиции участвовал в Священной войне. Исходя из этого, вполне правдоподобным выглядит избрание Солон на пост стратега для войны с мегарцами. В таком случае не до конца остается понятной роль полемарха. Возможно, его полномочия как военного лидера вступали в силу лишь, когда Афинам непосредственно угрожала опасность, как в 490 г. до н.э.?

Некоторые исследователи отвергают то, что Солон был назначен стратегом в походе на Саламин. И.Е. Суриков [16, стр. 118-9], предполагает, что он был избран на пост полемарха. Тут можно попытаться выставить свои контраргументы. Как известно полемарх занимал свой пост в течение года и входил в состав коллегии архонтов. Если Солон действительно был избран полемархом, то пришлось ли его избрание на следующий год, либо же полемарх который исполнял свои обязанности в текущем году, сложил с себя полномочия, либо Солон был избран как экстраполемарх? К тому же, будь Солон полемархом, то это должно было запечатлеться в античной традиции, учитывая, важность этой должности на то время, как например, в случае его архоната. Так, например, Аристотель прямо указывает, что Солон избрали посредником и архонтом ок. 594 г. до н.э. «εἶλοντο... διαλλακτὴν καὶ ἄρχοντα Σόλωνα» [7, р. 20]. Ему же вторит Плутарх: Солон был избран архонтом и вместе с тем примирителем и законодателем «ἠρέθη δὲ ἄρχων... ὁμοῦ καὶ διαλλακτῆς καὶ νομοθέτης» [15, р. 436]. Из этих цитат античных авторов, можно заключить, что Солон был наделен широким спектром полномочий. Такая акцентуация на должность и полномочия Солон Аристотелем и Плутархом объясняется их интересом к его политической деятельности и реформам, которые он провел, находясь на этом посту. В то же время, древние авторы не проявляли особого любопытства насчет того какую военную должность занял Солон в борьбе с мегарянами, их внимание было скорее привлечено к его своеобразной агитации похода на Саламин. Такой их подход, наводит на мысль о том, что



предоставленная Солону должность не имела такого высокого статуса как полемарх, а была особо непримечательной – стратегией. В свете такого предположения отпадает затруднение, связанное с тем, что в Афинах лицам уже раз занимавших должность архонта не позволялось впоследствии избираться на этот пост.

В пользу того, что данные античной традиции говорят правду о существовании стратегии во времена Солона, и не являются анахронизмом, можно привести отрывок из Плутарха, где подчеркивается, что Солон не был избран стратегом в Священной Войне [15, р. 430], согласно ему этот пост занимал вышеупомянутый Алкмеон: «οὐ μέντοι στρατηγὸς ἐπὶ τοῦτον ἀπεδείχθη τὸν πόλεμον, ὡς λέγειν φησὶν Ἑρμιππος Εὐάνθη τὸν Σάμιον: οὔτε γὰρ Αἰσχίνης ὁ ῥήτωρ τοῦτ' εἶρηκεν, ἔν τε τοῖς Δελφῶν ὑπομνήμασιν Ἀλκμαίων, οὐ Σόλων, Ἀθηναίων στρατηγὸς ἀναγέγραπται». «При этом он (т.е. Солон), не был назначен стратегом на эту войну, как сообщается Гермиппом и подтверждает Эванф из Самоса: ведь об этом не упомянул оратор Эсхин и дельфийских документах Алкмеон, не Солон, записан (как) стратег афинян».

Ещё один зафиксированный источниками случай стратегии приходится на прибол. 562/1 гг. до н.э. когда на этом посту находился Писистрат. Это подтверждается Геродотом, у которого говорится что Писистрат, получил стратегию в войне против мегарцев «ἐν τῇ πρὸς Μεγαρέας γενομένῃ στρατηγίῃ» [17, р. 66]. Также Аристотель подтверждает, что Писистрат занимал должность *στρατηγός* [7, р. 66]. Впрочем, многие исследователи высказывают сомнения по этому поводу, и считают, что Писистрат был полемархом [1, р. 41]. Однако как нам кажется, ввиду одиозности фигуры Писистрата в античной традиции были бы явные и недвусмысленные указания, на то, что он занимал эту должность.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Напоследок озвучим основные выводы. На основании античной традиции можно прийти к заключению, что институт стратегии возник на рубеже VII-VI вв. до н.э. Упоминания стратегов в этот период носят единичный и порою спорный характер. Достоверно не известно, какова была процедура их избрания, предложенные Девелином и Дж. Торли варианты назначения стратегов по

большей части носят гипотетический характер, так как источники умалчивают о подобных прецедентах в рассматриваемое время. По этому поводу мы высказали свое предположение, которое основывается на сведениях античных авторов, относительно первых случаев фиксации стратегов в Афинах, что эта коллегия имела экстраординарный характер, и назначалась лишь в период военных конфликтов, когда боевые действия могли вестись сразу в нескольких местах. При подобном раскладе, полемарху невозможно было руководить войском сразу на нескольких боевых театрах, это неизбежно должно было вызвать потребность в компетентных военачальниках. Комплектовались же они из представителей знатных семейств, скорее всего уже имевших военный опыт. Продолжительные конфликты, которые в конце VII-VI вв. до н.э. были у афинян с митиленцами и мегарцами должны были способствовать возникновению новой военной коллегии - стратегов, что позволяло афинянам проводить одновременно ряд боевых операций, избегая возможности быть скованными в одном месте под руководством полемарха. Что касается взаимоотношений стратегов и полемарха в данный период то несомненным представляется, что полемарх был верховным главнокомандующим Афин. Добавим, что ограниченность срока пребывания на посту полемарха и невозможность повторного переизбрания на эту должность усложняли продуктивность единоличного командования, учитывая это, полемархом мог стать человек, который не обладал достаточными навыками для такой важной должности для архаических Афин. Согласно нашей мысли, стратеги выступали чем-то наподобие офицеров подотчетных полемарху. Однако сказать что-либо определенное о субординации между стратегами и полемархами нельзя, тем более что реформа 501 г. до н.э. не расставила в их отношениях все точки над «и», так как она четко не очертила полномочия каждой из этих военных должностей.

Можно ли сказать, что должность стратега в Афинах в VI в. до н.э. обладала некоторым политическим влиянием? На этот вопрос сложно ответить однозначно. На примере упомянутых нами выше стратегий Солона и Писистрата можно задаться вопросом прибавила ли эта должность им политического веса в Афинах?

Безусловно, что должность стратега позитивно сыграла в продвижении Солона как политика. Успех саламинской кампании,

должен был ему обеспечить авторитет среди афинян и послужить базисом для его дальнейшего выдвижения в число ведущих политиков полиса. Это можно проиллюстрировать на примере того, что после стратегии в 600/599 гг. до н.э., политическая карьера Солона идет вверх. Так в 594/3 гг. до н.э. Солон был избран архонтом, с неограниченными полномочиями для проведения реформ, и сыграл определенную роль в Первой Священной Войне, [16 с. 122]. Что же касается Писистрата, то его опыт пребывания на посту стратега принес ему определенную популярность, позволив создать свою политическую группировку. А в 560 г. до н.э. он стал тираном Афин. Учитывая два выше приведенных примера, можно сделать вывод, что для наиболее активных представителей афинских знатных семейств стратегия служила одной из первых ступеней для продвижения успешной политической карьеры. Сама по себе должность стратега в рассматриваемое время не имела никакого политического влияния на внутреннее положение Афин. Успешный старт на посту стратега приносил известную долю популярности, и в дальнейшем приводил в высшие круги власти.

### *Литература*

1. Develin R. Athenian Officials 684-321 BC. - Cambridge University Press, 1989. – 556 p.
2. Rhodes P. J. A History of the Classical Greek World: 478-323 BC (Blackwell History of the Ancient World), 2010. – 488 p.
3. Thorley J. Athenian Democracy. Second edition. Routledge. L. and NY., 2004. - 112 p.
4. The Cambridge ancient history. Volume IV.: Persia, Greece and the Western Mediterranean. Edited by John Boardman. Sec. ed. Cambridge University Press, 2008. – 946 p.
5. Ste. Croix G. E. M. de. Athenian Democratic Origins: and other essays. Ed. D. Harvey, R. Parker. Oxford University Press; New edition, 2005. – 475 p.
6. Herodotus, Books V-VII: The Persian Wars (Volume III), (Loeb Classical Library No. 119). Harvard University Press, 1938. – 592 p.
7. Aristotle: Athenian Constitution. Eudemian Ethics. Virtues and Vices. (Loeb Classical Library No. 285), 1935. – 512 p.
8. Бузескул В.П. История афинской демократии / Вступ. ст. Э.Д. Фролова; науч. редакция текста Э.Д. Фролова, М.М. Холода. – СПб: ИЦ «Гуманитарная Академия», 2003. – 480 с.

9. Лурье С. Я. История Греции / Сост., автор, вступ. статьи Э. Д. Фролов. – СПб.: Издательство С – Петербургского университета, 1993. – 676 с.

10. Strabo: Geography, Volume VI, Books 13-14. (Loeb Classical Library No. 223). Harvard University Press, 1960. – 416 p.

11. Greek Lyric: Sappho and Alcaeus, Volume I, (Loeb Classical Library No. 142). Harvard University Press, 1982. – 512 p.

12. Diogenes Laertius. Lives of Eminent Philosophers, Volume I, Books 1-5 (Loeb Classical Library No. 184). Harvard University Press, 1925. – 592.

13. Polyaeus. Strategemata. Lipsiae in aedibus B.G. Teubneri, 1887. – 562 с.

14. Diodorus Siculus. Library of History, Volume IV, Books 9-12.40 (Loeb Classical Library No. 375). Harvard University Press, 1946. – 480 p.

15. Plutarch Lives, Volume I, Theseus and Romulus. Lycurgus and Numa. Solon and Publicola (Loeb Classical Library No. 46). Harvard University Press, 1959. – 608.

16. Суриков И.Е. Античная Греция: политики в контексте эпохи: архаика и ранняя классика; [отв. ред. Л.П. Маринович ; Ин-т всеобщ. истории]. - М.: Наука, 2005. - 351 с.

17. Herodotus. The Persian Wars, Volume I: Books 1-2 (Loeb Classical Library No. 117). Harvard University Press, 1938. – 528 p.

8. Buzeskul V.P. Istorija afinskoj demokratii / Vstup. st. E.D. Frolova; nauch. redakcija teksta E.D. Frolova, M.M. Holoda. – SPb: IC «Gumanitarnaja Akademija», 2003. – 480 с.

9. Lur'e S. Ja. Istorija Grecii / Sost., avtor, vstup. stat'i E. D. Frolov. – SPb.: Izdatel'stvo S – Peterburgskogo universiteta, 1993. – 676 s.

16. Surikov I.E. Antichnaja Grecija: politiki v kontekste jepohi: arhaika i rannjaja klassika; [otv. red. L.P. Marinovich ; In-t vseobshh. istorii]. - M.: Nauka, 2005. - 351 s.

*Рецензент: Попков В.В., д.філософ.н., завідувач кафедри політології Одеського національного університету імені І.І.Мечникова*

24.04.2015



### ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

**Постановка проблеми.** Формування міжнародної конкурентоспроможності промислової продукції є актуальним питанням національного масштабу під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств на світовому ринку. Міжнародна конкуренція, забезпечуючи збалансований розвиток світового ринку і глобального господарства, сприяє руху капіталів і товарів між різними державами, залученню новітніх технологій, створенню нових робочих місць, зростанню експортних можливостей країни, розширенню асортименту продукції. Стан конкурентного середовища вітчизняних промислових підприємств кардинально змінився в умовах інтеграції української економіки у світову економічну систему і вступу України в світову організацію торгівлі. Практично кожне підприємство вимушено конкурувати з іноземними підприємствами або на зовнішніх, або на внутрішньому ринках незалежно від того, чи є воно учасником зовнішньоекономічної діяльності чи ні. Вирішення теоретичних питань щодо чинників формування міжнародної конкурентоспроможності промислової продукції ускладнюється через відсутність однозначного їх визначення та класифікації.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Актуальним питанням міжнародної конкурентоспроможності продукції присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних авторів І. Балабанової, Ю. Бойко, І. Грозного, Т. Громової, А. Дагаєва, О. Дейнеги, Ф. Євдокимова, С. Ємельянова, Ю. Іванова, Ю. Колесник, Н. Красностанової, О. Кратта, О. Кривешко, В. Літвінової, В. Ляшенка, В. Павлової, П. Перерви, О. Попова, О. Прокопенко, Р. Фатхутдінова, М. Хіневої, Л. Шеховцева, О. Шигапова, І. Цветкової, А. Юданова, В. Юхименко.

Віддаючи належне науковим напрацюванням учених щодо теоретичних і практичних питань формування міжнародної

конкурентоспроможності промислової продукції, існує потреба в виявленні чинників, що впливають на неї.

**Мета даної статті** - на основі критичного огляду та аналізу літературних джерел дослідити чинники формування міжнародної конкурентоспроможності української промислової продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процеси глобалізації економіки останнім часом значно підвищили активність вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. Розроблення ефективної стратегії діяльності підприємств на міжнародному ринку має ґрунтуватися на оцінці конкурентоспроможності продукції на кожному з його сегментів. Конкурентоспроможність продукції є вагомим критерієм доцільності виходу підприємства на зовнішній ринок, умовою ефективного проведення зовнішньоекономічних операцій і складовою вибору засобів та методів виробничо-експортної діяльності. Цю комплексну характеристику продукції становлять сукупність якісних і вартісних ознак продукції, що забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів [1, с. 22].

Для визначення чинників, що впливають на конкурентоспроможність продукції і формують її, розглянемо спершу сутність конкурентоспроможності продукції як економічної й управлінської категорії.

Автори Е.В. Мінько і М.Л. Кричевський вважають, що конкурентоспроможність продукції – це здатність продукції відповідати наявним вимогам конкретного ринку на період, що розглядається [2, с. 103].

Павлова В.А. поєднує поняття конкурентоспроможності підприємства і продукції. Вона зазначає, що “конкурентоспроможність підприємства передбачає його здатність впливати на ринкову ситуацію у власних інтересах та спроможність виготовляти продукцію, яка задовольняє вимоги споживача при відносно невисокому рівні витрат” [3, с.148].

На думку авторів Кривешко О.В. і Сідун П.В. конкурентоспроможність товару – це ступінь реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними товарами, які представлені на цьому ринку. Автори зазначають, що в сучасному суспільстві товар конкурує не лише з аналогами. Уже давно економічна теорія довела існування чітко

вираженої конкуренції між товарами-замінниками. Однак насправді міжтоварна конкуренція ще глибша. [4, с. 181 - 182].

Автор Громова Т.М. стверджує, що в умовах товарного ринку продукція набуває статусу конкурентоспроможної лише тоді, коли виробник одержує за неї більше ніж витрачає на її виробництво [5, с. 151].

Ми згодні з авторами Кривешко О.В. і Сідун П.В. в тому, що твердження «конкурентоспроможна продукція – це продукція найвищої якості, що присутня на ринку» є помилковим. Конкурентоспроможність формується за рахунок поєднання низки чинників, про що свідчать приклади успішного функціонування торгових марок і брендів різної якості як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках. Найяскравіше це простежується на продукції харчової промисловості. Для більшості продукції цієї категорії характерним є те, що на товарному ринку одночасно присутні багато виробників продуктів споживання, що пропонують різну якість і різну ціну виробленої продукції, і кожній із представлених торгових марок властивий певний рівень попиту і конкурентоспроможності. На ринках промислової продукції діють ті ж принципи, однак через специфіку просування продукції вони не настільки очевидні [4, с. 182].

Конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність продукції визначаються різними чинниками. Зауважимо, що продукція – це один із чинників конкурентоспроможності підприємства. Враховуючи це, проаналізуємо, які чинники впливають на формування конкурентоспроможності продукції [4, с. 183].

Автор Багорова І.В. зазначає, що на формування міжнародної конкурентоспроможності промислової продукції впливають наступні чинники:

- економічні, які характеризують основні економічні та споживчі властивості промислової продукції (ціну, собівартість, рівень попиту на неї тощо) і відтворюються в показниках загальних витрат на придбання продукції та експлуатаційних витрат за термін її служби;

- класифікаційні (параметри призначення), що використовуються для визначення належності промислової продукції до відповідного класу за рядом ознак (видом продукції, її призначенням, змістом, новизною);



- юридичні або нормативно-правові, що визначають правову захищеність промислової продукції на зовнішньому ринку;
- техніко-технологічні, що визначають технічні властивості промислової продукції і регламентуються технологічними стандартами випуску продукції, що відповідає стандартам і нормам, діючим в обраній для експорту країні
- ергономічні, що характеризують властивості промислової продукції в процесі її використання людиною;
- естетичні, що відображають виразність і досконалість зовнішнього вигляду промислової продукції, особливості її сприйняття споживачами в процесі експлуатації;
- організаційні, що призначені для оцінки умов платежу, поставок, термінів та умов гарантії, сервісних послуг тощо [6, с. 307].

Автори Гетьман О.О. і Шаповал В.М. виділяють наступні чинники формування міжнародної конкурентоспроможності промислової продукції:

- наявність споживачів певного виду промислової продукції;
- кількість міжнародних конкурентів, які випускають аналогічну продукцію промислового призначення;
- обсяги виробництва й реалізації промислової продукції підприємств-конкурентів у цілому (ємність ринку) та кожного окремо взятого підприємства;
- важливість для конкурентів «панування» на тому сегменті ринку, який вже опанований чи планується до «завоювання»;
- основні напрямки конкурентної боротьби на міжнародному ринку;
- оцінка стратегічної діяльності конкурентів-виробників продукції промислового призначення;
- політика горизонтальної інтеграції (з метою виявлення можливостей проведення контролю та управління сектором певної галузі);
- розмаїття методів конкуренції (ціни, якість, технологічний рівень, дизайн продукції, сервісні послуги, імідж підприємства, бренд, товарний знактощо);
- стабільність попиту на продукцію промислового підприємства в кожному сегменті ринку [7, с.155].

Ми згодні з автором Хінева М.Н., що крім того до факторів, які безпосередньо впливають на забезпечення зовнішньої

міжнародної конкурентоспроможності продукції, слід віднести не лише високу якість та економічні умови продажу, а й ряд таких нецінових чинників як: унікальність, ефективність бази для поширення інформації про продукцію, динамізм збуту і можливість швидкого реагування на ринкові досягнення [8].

Зазначені вище чинники є достатніми для формування міжнародної конкурентоспроможності промислової продукції, однак, на нашу думку важливе значення на промисловому ринку належить маркетинговим чинникам (імідж підприємства, сталі позитивні асоціації з промисловою продукцією та іменем її виробника, ефективність стратегії позиціонування та просування промислової продукції на ринку), що дають змогу сформувати переваги у конкурентній боротьбі.

**Висновок.** На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що на конкурентоспроможність промислової продукції впливає низка чинників. У зв'язку з специфікою промислової продукції нами обрана система чинників конкурентоспроможності продукції, які виділяють автори Багрова І.В. і Хінева М.Н. Слід зазначити, що при правильному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства кожний чинник здатний сприяти формуванню додаткових конкурентних переваг, тому важливим є визначення методів і напрямків управління чинниками конкурентоспроможності як промислового підприємства, так і його продукції..

### *Література*

1. Прокопенко О.В. Удосконалення науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку / О.В. Прокопенко, Ю.В. Бойко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2010. - №2. - С. 22-25.
2. Минько Э.В. Качество и конкурентоспособность / Э.В. Минько М.Л. Кричевский – СПб.: Питер, 2007. – 268с.
3. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія /А. Павлова. - Д.: ДУЕП, 2006. - 276 с.
4. Кривешко О.В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємства та кластерів / О.В. Кривешко, П.В. Сідун // Національний університет «Львівська політехніка». – 2011. – С.180-188.

5. Громова Т.М. Розвиток конкуренції як інституту торгівлі в сучасних економічних умовах // Наука й економіка. Наук.-теорет. журн. Хмельницьк.екон. ун-ту. – 2011. – №4 (12). – С.151-155.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств/ І.В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є Власюк, О.О. Гетьман. За ред. д. е.н., проф. В.І. Багрової, Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для ВНЗ. – К.: Центр навчальної літератури, 2008 – 580с.

7. Гетьман О.О.Економіка підприємства: навчальний посібник / О.О. Гетьман, В. М. Шаповал. - 2-ге вид. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 488 с.

8. Хінева М.Н. Міжнародна конкурентоспроможність продукції: сучасні методологічні питання аналізу / М.Н. Хінева [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39604>

## НАШІ АВТОРИ

*Борісова Олена Ігорівна* – магістрант Одеського національного економічного університету

*Британська Наталія Натанівна* – старший викладач кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, Україна, м. Вінниця

*Волканов Сергій Іванович* – аспірант історичного факультету Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова

*Гейср Елеонора Станіславівна* – к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського м. Кривий Ріг

*Головка Наталія Анатоліївна* – магістр Одеського національного економічного університету

*Гончаренко Олена Миколаївна* – д.е.н., доцент, зав. кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету

*Грінченко Раїса Володимирівна* – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

*Гуцул Максим Олександрович* – аспірант Одеського національного економічного університету

*Зінченко Марина Анатоліївна* – викладач кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

*Кистенюк Галина Костянтинівна* – магістр Одеського національного економічного університету

*Корж Наталія Володимирівна* – к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

*Костюченко Наталія Петрівна* – аспірант Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова

*Любчик Олексій Костянтинович.* – аспірант кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

*Майстренко Юлія Іванівна* – спеціаліст кафедри міжнародних відносин Інституту соціальних наук Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

*Мізгерова Анастасія Валеріївна* – аспірантка Уманського національного університету садівництва

*Мокряк Костянтин В'ячеславович* – аспірант Одеського національного економічного університету

*Фролова Юлія Михайлівна* – магістрант Одеського національного економічного університету

*Хусаїнов Руслан Володимирович* – аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

*Шатненко Катерина Олегівна* – аспірантка кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету

*Штик Юлія В'ячеславівна* – аспірант, старший викладач кафедри обліку та аудиту, Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського м. Кривий Ріг

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

**НАУКОВИЙ ВІСНИК**  
**ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**  
*Збірник наукових праць*

**Наукове видання**

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією  
Вченої ради Одеського національного економічного університету  
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № \_\_\_\_\_  
Підписано до друку \_\_\_\_\_  
Формат 60 x 84 1/16  
Тираж 100 прим.  
Папір офсетний. Друк офсетний.  
Ум. друк. арк.