

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Odesa National University Herald

•

Вестник Одесского  
национального университета

•

# ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Том 15. Випуск 20

*Економіка*

2010

Редакційна колегія журналу:

**І. М. Коваль** (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. Н. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **Л. М. Голубенко**, **В. В. Заморов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **В. І. Труба**, **А. В. Тюрін**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

**О. В. Горняк**, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **Г. П. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **О. П. Чернявський**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ: № 11455-328Р від 07.07.2006.

Вища атестаційна комісія України визнала журнал фаховим виданням з соціологічних та політичних наук. Постанова Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Протокол № 3 від 30 листопада 2010 року.

Адреса редколегії:

65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ЗМІСТ

<b>Бичкова Н. В.</b> Структура власності національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності .....	5
<b>Бульдін І. В.</b> Структурні особливості розвитку ринку українських корпоративних облігацій .....	17
<b>Войнова Є. І.</b> Глобальний інноваційний розвиток — шлях трансформації транзитивних економік .....	23
<b>Гарбуз С. В.</b> Особливості формування підсистеми управління інноваціями .....	35
<b>Гражевська Н. І.</b> Інституційно-організаційні механізми глобалізації трансформаційних економік .....	45
<b>Дворецький А. М.</b> Оцінка використання земель аграрними підприємствами .....	53
<b>Ду Чуньбу</b> Чинники інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств в умовах глобалізації .....	58
<b>Журавльова Т. О., Назаркіна Л. І.</b> Розвиток концепції стратегії кредитного ризику в сучасних умовах .....	69
<b>Завезіон М. О.</b> Фактори зростання інвестиційних ресурсів промислових підприємств України .....	76
<b>Ігнатюк А. І.</b> Концентрація галузевих ринків в умовах глобалізації .....	86
<b>Клепікова О. А.</b> Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг .....	101
<b>Колесник О. О., Чуб П. М.</b> Підвищення кризового порогу банку методом сценарного прогнозування .....	113
<b>Копылова О. В.</b> Перспективы развития инфраструктуры фондового рынка Украины после слияния ПФТС и ММВБ .....	122
<b>Крючкова Н. М.</b> Інституційні проблеми реформування фінансів і фінансового регулювання .....	131

<b>Лебедєва А. М.</b>	
Методичні аспекти аналізу ділової активності підприємства .....	138
<b>Ломачинська І. А., Іванов А. І.</b>	
Оптимізація структури капіталу ТНК в умовах глобалізації (на прикладі нафтовидобувної галузі) .....	146
<b>Лук'яненко І. Г., Сидорович М. Я.</b>	
Макроекономічна модель бюджетного сектора та особливості її сценарної реалізації для України .....	155
<b>Макеєва Е. А.</b>	
Интеграционные основы и приоритеты современной экономики Украины в условиях трансформации .....	168
<b>Мартынюк Е. А.</b>	
Формирование информационно-технологической среды для моделирования бизнес-процессов коммерческого банка .....	179
<b>Соколовська З. М.</b>	
Моделювання бізнес-процесів підприємства на платформі Ithink ....	187
<b>Топчій Ю. В.</b>	
Проблеми становлення банківської системи в Україні та перспективи її подальшого розвитку .....	200
<b>Устїнов Д. О.</b>	
Створення умов для розвитку підприємств ЖКГ і критерії оцінки ефективності проведених перетворень .....	208
<b>Федорчук О. М.</b>	
Формування галузевої структури ринку матеріально-технічного забезпечення АПК в сучасних умовах .....	215
<b>Філіпович В. В.</b>	
Розвиток теоретичних підходів до класифікації ринкових структур .....	227
<b>Циналевська І. А.</b>	
Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків регіонів в умовах глобалізації .....	236
Наші автори .....	244

**Н. В. Бичкова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## СТРУКТУРА ВЛАСНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті представлено аналіз залежності структури власності корпорації та ефективності її господарювання у контексті теорії агентських відносин, досліджено вплив структури власності на ефективність діяльності національних корпорацій в умовах трансформації економіки України.

**Ключові слова:** корпорація, структура власності, концентрована власність, ідентифікація власника.

Корпоративний сектор національної економіки, представлений різними за організаційно-правовим статусом підприємствами недержавної форми власності, що був створений у процесі приватизації та корпоратизації, за сучасних умов забезпечує вагомий внесок у створення валового внутрішнього продукту, формує реальні передумови техніко-технологічного оновлення та модернізації економіки, є партнером держави у реалізації інноваційної моделі економічного розвитку.

Особливості функціонування корпоративної форми власності забезпечують корпорацію можливістю постійно розширювати обсяг залучених фінансових ресурсів шляхом збільшення акціонерного капіталу, здобувати переваги економії від масштабів виробництва, диверсифікації та спеціалізації виробництва. Проте реалізація зазначених переваг породжує проблему узгодження інтересів акціонерів та команди менеджерів-управлінців, яким власники корпорації змушені делегувати функції управління у разі недосконалості чи неможливості злагодженого самостійного управління. Чим більше акціонерів, тим більш розпорошеною є структура власності корпорації, тим складнішим стає процес управління корпорацією.

У випадку розпорошеної структури власності ефективність механізмів внутрішнього корпоративного контролю через створення та делегування повноважень раді директорів (наглядовій раді) є обмеженою внаслідок зниження мотивації дрібних акціонерів до управління, що, в свою чергу, створює передумови для опортуністичної поведінки найманих менеджерів. З іншого боку, концентрація власності в руках кількох крупних акціонерів також несе певні витрати для корпорації: наявність конфліктів у разі дискримінації інтересів дрібних акціонерів, надлишковий контроль за діями менеджерів, зниження мотивації до праці та самостійності менеджменту, використання інсайдерської інформації на власну користь.

Враховуючи динамічний розвиток корпоративного сектора як постсоціалістичних країн, так і країн із розвиненою економікою, питання впливу структури власності на ефективність діяльності корпорацій є предметом ба-

гатьох наукових досліджень. Насамперед, слід відзначити наукові розробки таких зарубіжних вчених, як А. Берлі, Р. Вішни, Г. Демсеца, К. Лена, Г. Мінза, Р. Морка, А. Шляйфера. Також слід відзначити праці російських економістів: С. Авдашевої, С. Гурієва, Т. Долгоп'ятової, Р. Ентова, Р. Капельшнікова, П. Кузнецова, А. Муравьова, А. Степанової. Серед вітчизняних дослідників проблематики розвитку корпоративного сектора слід відзначити Т. Березянку, О. Поважного, А. Сірко, Б. Стеценко, В. Суторміну, Л. Федулову, М. Чечетова та ін. Проте окремі аспекти розвитку корпоративних відносин в Україні є недостатньо висвітленими. Зокрема, питання виявлення залежності між існуючою структурою власності вітчизняних корпорацій та показниками фінансово-господарської діяльності корпорацій.

Метою даної статті є визначення впливу структури власності провідних національних корпорацій на ефективність їх діяльності в умовах подальшого перерозподілу прав власності.

Ключовими характеристиками корпоративної форми власності є її юридична самостійність, обмежена відповідальність власників, що заснували товариство, та відокремлення власності від управління та контролю. Тобто до корпорацій за економічним змістом можна віднести усі товариства акціонерного типу, незалежно від форми власності, та похідні форми, які представлені інтегрованими корпоративними структурами (концерни, холдинги, конгломерати, асоціації та ін.).

Відокремлення функцій власності і контролю від управління зазвичай досліджується у контексті теорії агентських відносин та моделі «принципал-агент», що були розроблені в працях економістів інституціонального напрямку (Р. Коуз, М. Дженсен, У. Меклінг та ін.). В термінах агентської теорії відділення функцій власності від управління призводить до появи агентських витрат, що пов'язані із необхідністю створення системи контролю за діями менеджерів та суттєво впливають на ефективність діяльності корпорації.

Дослідження структури власності передбачає виявлення залежності ефективності перерозподілу капіталу всередині компанії від ступеня розпорошеності чи концентрації власності. Розпорошена форма власності виникає при наявності значної кількості власників невеликих пакетів акцій, що не здатні здійснювати ефективне управління власною компанією та змушені передавати права контролю особливому суб'єкту управління — команді менеджерів. З моменту опублікування праці А. Берлі і Г. Мінза «Сучасна корпорація та приватна власність» оцінка впливу структури власності на ефективність діяльності корпорації стала предметом активних наукових дебатів [1]. В цій роботі вперше була обґрунтована необхідність відокремлення власності від контролю у сучасній корпорації, оскільки дрібні акціонери не здатні налагодити ефективного контролю за діяльністю менеджерів. При цьому саме концентрована корпоративна власність, на їх думку, виступає найпростішим способом усунення неефективності, що породжується її розпорошеністю.

Проте, за деякими оцінками, результати дослідження кореляції між концентрацією власності, контролем за управлінням і ростом курсової вар-

тості акції компанії навіть в країнах зі стабільною ринковою економікою досить неоднозначні. Деякі з них підтверджують, що концентрація власності призводить до покращення роботи корпорацій в розвинутих галузях з нескладною технологією. Інші дослідники, які вивчають причинно-наслідкові зв'язки, висувають гіпотезу про те, що структура власності швидше залежна, аніж незалежна змінна. Є також припущення про те, що в деяких галузях промисловості висококонцентрована власність корисна, тоді як в інших навпаки, але ринок завжди спрямує фірму до оптимального рішення. Деякі нюанси існують також в залежності від розміру корпорації. Разом з тим концентрація власності в корпорації має і витрати, пов'язані з можливими конфліктами інтересів між крупними і дрібними акціонерами.

Зазначені розбіжності у трактування результатів, на нашу думку, пов'язані із такими чинниками, як вибір різних показників оцінки ефективності (рентабельність активів/продажів, показник Q Тобіна та інші), недостовірністю та неповнотою фінансової інформації, нерепрезентативністю вибірок тощо. Загальна характеристика емпіричних досліджень щодо впливу концентрації власності на ефективність діяльності корпорацій складена та представлена у таблиці 1 [2].

Аналіз наукової літератури з основних проблем корпоративного розвитку підприємницького сектора економіки свідчить про те, що ключовим питанням впливу концентрації власності на ефективність функціонування корпорації є визначення типу чи ідентифікації власника, що концентрує в своїх руках певну кількість акцій [3, с. 10]. Це пов'язано в першу чергу з тим, що різні типи власників можуть мати різні цільові функції та різні витрати контролю за діями управляючих менеджерів.

Можна виділити такі типи власників, які зацікавлені в привласненні додаткового прибутку корпорації: менеджери, зовнішні, національні та іноземні інвестори, держава.

Існує точка зору, що компанії, якими керують менеджери-власники, демонструють більшу ефективність у порівнянні з іншими типами власників. За результатами дослідження, проведеного М. Дженсенем та У. Менклінгом, збільшення належної керівництву частки акціонерного капіталу стимулює їх до максимізації прибутку та покращує результати роботи корпорації. З іншого боку, збільшення частки менеджерів у капіталі фірми також сприяє їх «обкопуванню» (entrenchment), що особливо збільшує витрати у разі низької кваліфікації менеджера [4, 5]. Інші дослідники стверджують, що характер впливу власності менеджерів на ефективність діяльності корпорації є залежним від країни базування, тобто залежить від традицій розподілення прав власності [6, с. 59].

Зовнішні інвестори (комерційні, некомерційні та кредитно-фінансові установи), які не націлені на рейдерські та спекулятивні операції, також зацікавлені у підвищенні ефективності діяльності підприємства. Передбачається, що зовнішні інвестори сконцентровані на максимізації прибутку фірми та отриманні високих дивідендів, для чого здатні здійснювати жорсткий контроль за витратами. Якщо поділяти зовнішніх власників на

Таблиця 1

## Зведена таблиця по дослідженням концентрації власності та ефективності

Дослідження, рік	Показник концентрації	Показник ефективності	Вплив концентрації на ефективність
Г. Демсец і К. Лен, 1985 р.	Частка 5 найбільших акціонерів/ Коефіцієнт Херфіндала	Рентабельність	Концентрація — результат політики максимізації добробуту акціонерів, не впливає на ефективність, ендеогенна
Р. Морк, А. Шляйфер, Р. Вишни, 1988 р.	Частка топ-менеджерів	Q Тобіна	Нелінійний вплив, один максимум
Р. Капелюшніков, 2000 р.	Частка найбільшого акціонера	Наповненість портфеля заказів та ін.	Нелінійна залежність, компанія ефективніша, коли концентрація нижча
П. Кузнецов, А. Муравйов, 2000 р.	Частка акцій трьох найбільших акціонерів	Q Тобіна/ Рентабельність	1) Усі власники: крива форми U, мінімум при 56 % концентрації; 2) Приватні власники: від'ємна залежність, якщо у держави нема блокуючого пакета
Т. Долгоп'ятова, 2004 р.	1) Висока; 2) Середня; 3) Низька; 4) Частка зовнішніх власників; 5) Частка менеджерів	Поточні фінансові результати/ Інвестиційна політика компанії	1) Високий рівень концентрації — кращі технології, агресивна інвестиційна політика; 2) Середній — високі показники поточної діяльності; 3) Низький — слабкі показники поточної діяльності; 4) Позитивна залежність між часткою зовнішніх власників та ефективністю; 5) Позитивна залежність між часткою менеджерів та ефективністю
І. Івашковська, А. Степанова, 2009 р.	1) Частка залучених до управління акціонерів; 2) Частка менеджерів; 3) Частка інституційних інвесторів; 4) Частка держави	Q Тобіна	1) Концентрація власності у залучених акціонерів позитивно впливає на ефективність; 2) Концентрація власності в руках менеджерів та інституційних інвесторів несуттєво впливає на ефективність; 3) Збільшення частки власності держави негативно відбивається на корпоративній ефективності

національних та іноземних, то більшість дослідників поділяють точку зору, що підприємства з іноземною часткою у капіталі є більш ефективними, оскільки вони мають високі інвестиційні та кредитні рейтинги, ефективно та швидко проводять реструктуризацію, впроваджують новітні технології та використовують сучасні моделі оптимізації організаційної структури [7, 8, 9].



Проте національні підприємства мають свої певні переваги над іноземними компаніями. Так, вони добре знають ринок, мають відпрацьовану систему розрахунків з контрагентами, можуть мати зв'язки із місцевими та державними органами влади. З іншого боку, за певних обставин зазначені чинники знижують стимули до реструктуризації, підвищують корупційні ризики.

Реалізація функцій держави як власника проявляється у володінні державними органами більшою частиною капіталу підприємства (більш 50 %) та/або контролі над ними (наприклад, шляхом призначення державних чиновників). Найчастіше недостатню ефективність державних підприємств пояснюють «тепличними» умовами господарювання і бюрократизацією управлінського апарату. Крім того, держпідприємства обмежені певними економічними, соціальними, юридичними рамками, не мають достатньої підприємницької свободи в умовах, коли необхідно швидко реагувати на нові економічні обставини. Але найголовнішою причиною низьких мікроекономічних показників державних та змішаних підприємств порівняно з приватними є зосередження державної власності у тому спектрі галузей, які з тих чи інших причин є малорентабельними і навіть збитковими, непривабливими для приватного капіталу. Проте світова практика свідчить, що у тому випадку, коли державі належить крупний пакет акцій підприємства, вона може жорсткіше контролювати дії менеджерів та досягти успіху у стратегічно чи соціально важливих галузях.

Аналізуючи особливості розвитку процесів корпоратизації в Україні, можна відзначити, що реальні передумови широкомасштабної приватизації і корпоратизації, зокрема, відсутність розвиненого ринкового середовища, техніко-технологічно застаріла матеріальна база більшості підприємств, брак вільних фінансових коштів, політична невизначеність перспектив розвитку суспільства виключили саму можливість ефективного перерозподілу прав власності як результат відсутності чіткого розуміння сутності та призначення корпоратизації, що у кінцевому підсумку призвело до значних структурних диспропорцій формування корпоративного сектора [10, с. 25]. Як наслідок постприватизаційного перерозподілу прав власності, на даний момент підприємницький сектор характеризується процесами формування «закритих» підприємств і перерозподілу інсайдерської власності на користь керівників та зовнішніх інвесторів.

Результати багатьох досліджень свідчать, що чим нижчим є рівень економічного розвитку країни та недосконалішою існуюча в ній інституціональна система, тим вищий рівень концентрації акціонерної власності [9, с. 162]. Концентрація капіталу в Україні є найвищою серед усіх країн Центральної та Східної Європи [11].

Згідно зі звітом міжнародної рейтингової агенції Fitch Rating про «Корпоративне управління в Росії, Казахстані та Україні» станом на 9 березня 2009 р., на протязі останніх років більшість компаній країн СНД покращили розкриття інформації про структуру власності, підвищивши її прозорість [12]. Проте, рівень прозорості структур власності все ще суттєво різниться в окремих країнах. Помітний прогрес був досягнутий

крупними російськими компаніями. Але обмежене розкриття інформації про фактичних бенефіціарів/власників продовжує переважати в компаніях невеликого і середнього розміру в Казахстані і Росії, та по всьому спектру компаній в Україні. Також аналітики агенції відмічають загальну тенденцію серед компаній країн СНД до концентрації власності, що хоча, на їх думку, і не виключає гідного рівня корпоративного управління, проте непрозорість таких структур часто обмежує транспарентність бізнес-процесів та прийняття рішень.

Отже, непрозорість структур власності вітчизняних корпорацій та неповнота фінансово-статистичної звітності певним чином обмежує аналіз впливу структури власності корпорації на її ефективність. Використовуючи окремі дані щодо функціонування провідних корпорацій України, проаналізуємо вплив структури власності найбільш прибуткових компаній корпоративного сектора на ефективність їх діяльності.

Як вже було зазначено, наразі не існує єдиного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств. Показником ефективності господарювання може виступати рентабельність, зростання ефективності та випуску [2]. Альтернативними показниками можуть бути бухгалтерський прибуток, дохідність акціонерного капіталу, ринкова вартість акцій та коефіцієнт Q Тобіна, а також рентабельність активів та продажів [13]. Проте, враховуючи специфіку українського податкового законодавства та обліку, не має сенсу брати за основу показник виручки від реалізації товарів, робіт та послуг, що включає непрямі податки. Не є інформативним показником також і активи — дуже часто на промислових підприємствах вони збільшені до невиправданих розмірів шляхом фіктивної оцінки майна. Тому найбільш доцільним за таких обставин при оцінюванні економічних масштабів діяльності підприємства є орієнтація на чистий дохід підприємства.

На основі рейтингового дослідження 500 найбільш прибуткових компаній України за результатами першого півріччя 2009 року можна відзначити, що першу десятку компаній представляють підприємства гірничо-металургійного та нафтогазового комплексів України. Так, перше місце в рейтингу займає ЗАТ «Систем Кепітал Менеджмент» з чистим доходом 82,13 млрд грн [14]. Також до першої десятки увійшли ПАТ НАК «Нафтогаз України», ТОВ Метінвест Холдинг, ВАТ Арселорміттал Кривий Ріг, ВАТ Маріупольський меткомбінат ім. Ільіча, ВАТ МК «Азовсталь», ВАТ Алчевський металургійний комбінат, ТОВ ТНК-ВР Комерс, ЗАТ Лінік, ТОВ ДТЕК. Ключові показники фінансово-господарської діяльності даних компаній представлені у таблиці 2.

Дослідження структури власності корпорації передбачає виявлення частки капіталу, що належить окремому акціонеру. Саме частка власності визначає ступінь впливу окремого акціонера на систему корпоративного управління товариством, що у вузькому розумінні представляє сукупність правил та норм (механізмів), що забезпечує захист власників акцій від опортуністичної поведінки менеджерів. За допомогою корпоративного управління власники мотивують та контролюють менеджмент, який, в свою чергу, працює на підвищення вартості компанії і на користь власників. Розгляне-

мо особливості впливу акціонерів на корпоративне управління в залежності від їх частки в акціонерному капіталі товариства [16, с. 103]:

Таблиця 2

**Ключові показники фінансово-економічної діяльності найбільш прибуткових корпорацій України, млрд грн\* [15]**

Назва підприємства	Галузева належність	Чистий дохід	Чистий прибуток	Активи
«System Capital Management» (SCM)	Управління підприємствами	82,13	14,09	139,0
ПАТ НАК «Нафтогаз України»	Добування, транспортування природного газу Управління підприємствами	61,96	11,67	92,54
ТОВ Метінвест Холдинг	Управління підприємствами, стратегічне управління гірничо-металургійним бізнесом SCM	30,18	1,41	16,75
ВАТ Арселорміттал Кривий Ріг	Підземне видобування залізної руди, виробництво коксу чавуну, сталі та феросплавів	22,1	4,67	14,57
ВАТ Маріупольський меткомбінат ім. Ільіча	Вирощування зернових та технічних культур, виробництво чавуну, сталі та феросплавів	21,72	1,36	13,17
ВАТ МК «Азовсталь»	Виробництво агрохімічної продукції, чавуну, сталі та феросплавів	21,23	1,95	19,16
ВАТ Алчевський металургійний комбінат	Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	15,32	-0,35	11,80
ТОВ ТНК-ВР Комерс	Нафтогазова галузь Управління підприємствами	14,81	-0,48	1,04
ЗАТ Лінік Лісичанський нафтопереробний завод	Нафтогазова галузь	14,48	-0,79	2,16
ТОВ ДТЕК	Добування та збагачення кам'яного вугілля Управління підприємствами	12,96	0,11	18,07

\* станом на 01.07.2009 р.

– акціонери, які умовно володіють однією акцією і практично не впливають на діяльність товариства;

– акціонери, які володіють більш ніж 10 % статутного фонду (10 % + 1 голос). Можуть вимагати скликання позачергових зборів акціонерів; вносити пропозиції щодо порядку денного загальних зборів, які мають бути враховані обов'язково; вимагати проведення ревізійною комісією перевірок фінансово-господарської діяльності товариства;

– акціонери, у власності яких перебуває 25 % статутного фонду + 1 голос, мають право блокувати рішення загальних зборів з питань внесення змін до статуту товариства, припинення його діяльності, створення, ре-

організації та ліквідації дочірніх підприємств, затвердження їх статутів і положень;

– акціонери, що володіють 40 % голосів (великий блокуючий пакет акцій), можуть блокувати проведення зборів акціонерів;

– акціонери, у власності яких перебуває 50 % + 1 голос (контрольний пакет акцій), можуть приймати рішення, які вимагають простої більшості голосів: обрання та відкликання членів правління, наглядової ради, ревізійної комісії; затвердження правил процедури і інших внутрішніх документів, визначення організаційної структури товариства; змінення статутного фонду товариства;

– акціонери, що володіють 60 % статутного фонду, мають більш реальні важелі впливу, оскільки такий розмір пакета може забезпечити кворум на загальних зборах;

– 75 % голосів (абсолютний контрольний пакет акцій) — можуть приймати практично будь-які рішення; такі акціонери є повноправними власниками акціонерного товариства.

На основі даних Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку України структура власності найбільш прибуткових корпорацій досліджена та представлена у таблиці 3.

Таблиця 3

**Структура власності найбільш прибуткових корпорацій України, % [17]**

Назва підприємства	Частка власників великих пакетів акцій
«System Capital Management» (SCM)	SCM Ltd. (Кіпр) 100 % акцій — фіз. особа Р. Ахметов
ПАТ НАК «Нафтогаз України»	100 % акцій — Міністерство палива та енергетики України
ТОВ Метінвест Холдинг	51,15 % — Metinvest B. V (Голландія) 48,85 % — «SCM»
ВАТ Арселорміттал Кривий Ріг	95,1 % — ArcelorMittal Duisburg GmbH (Англія)
ПАТ Маріупольський металкомбінат ім. Ілліча	90,41 % — ЗАО «ІЛЛІЧ-СТАЛЬ»
ВАТ МК «Азовсталь»	74,09 % — Metinvest B. V (Нідерланди) 21,55 % — Metinvest International SA (Швейцарія)
ВАТ Алчевський металургійний комбінат	96,1 % — «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД)
ТОВ ТНК-ВР Комерс	«British Petroleum» і «Alfa Access Renova» (AAR) — володіння на паритетній основі н/д
ЗАТ Лінік	Група ТНК-ВР Холдинг н/д
ТОВ ДТЕК	100 % ДТЕК Holding Limited (Кіпр)

Аналіз структури власності 10 найбільш прибуткових корпорацій України дозволяє підтвердити тезу про висококонцентровану структуру власності корпоративного сектора, але разом з тим дає підстави для висновку щодо надконцентрованості власності в руках вузького кола потужних власників-фізичних осіб, що «виросли» із керівників підприємства та сконцентрувалися лише на здійсненні зовнішнього наглядового контролю

над діяльністю підприємства. Дана група осіб отримала специфічну назву «50 сімей» [18]. Характерною рисою є і те, що часто вказані особи займають високі посадові щаблі, належать до парламентських або урядових кіл. Незважаючи на відсутність офіційної інформації, імена цих осіб є загальновідомими, як і те, що вони володіють юридичними фірмами — «дочками», між якими розподілені основні активи українських підприємств. Досить цікавим є той факт, що ядром найбільш успішних крупних компаній Росії також є «команда» із 3–7 осіб, тісно пов'язаних між собою неформальними зв'язками та спільним минулим досвідом, які називають себе «дружніми» чи «партнерськими» фірмами [19].

Таким чином, відзначимо, що незважаючи на наслідки впливу фінансово-економічної кризи, корпоративний сектор економіки України у 2009 р. продемонстрував позитивні тенденції щодо зростання прибутковості діяльності. Очевидним є факт, що підвищенню ефективності діяльності корпорацій сприяють багато чинників, проте структура власності є одним із основних компонентів фінансової архітектури корпорації, що безпосередньо впливає на можливості реалізації цільової функції корпорації від ступеня концентрації власності.

В сучасних умовах становлення та розвитку корпоративних відносин України концентрація власності сприяє підвищенню ефективності господарювання, оскільки лояльність акціонерів по відношенню до «своїх» компанії подовжує часовий горизонт прийняття рішень, полегшує реалізацію проектів з тривалими термінами окупності і дозволяє компаніям з концентрованою власністю легше переживати «кризові» часи. Проте можна погодитися із А. Сірکو, що тенденція до перерозподілу прав власності на користь керівництва корпорації може бути ефективною лише для короткострокового періоду, зважаючи на нефінансовий характер акціонування підприємств та несприятливість інституціональних факторів, коли керівник змушений використовувати багато неформальних факторів [20, с. 25]. Концентрована власність вітчизняних корпорацій, яка не припускає активної купівлі-продажу акцій на вторинному ринку, призводить до того, що зменшуються можливості розвитку фондового ринку як засобу мобілізації фінансових ресурсів, ефективного механізму їх структурного розподілу та перерозподілу між різними секторами економіки, між окремими господарськими суб'єктами, а також механізму стимулювання ефективної інвестиційної діяльності.

Також відзначимо, що на основі більш масштабних досліджень діяльності компаній в Україні виявлено наявність проблеми «обкопування» менеджерів, які володіють значними пакетами акцій в керованих ними компаніях [21, с. 13]. Менеджери розробляють різні засоби щодо збереження своєї влади та прагнуть всіляко обмежити право передавати свій голос іншим акціонерам. Проте у світлі набуття чинності нової редакції закону «Про акціонерні товариства», який суттєво перерозподіляє баланс влади та контролю всередині компанії на користь наглядових рад, можливим у перспективі є підвищення ефективності контролю наглядових рад над діяльністю менеджерів.

Такими чином, підсумовуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що структура власності корпоративного сектора України є надконцентрованою та характеризується розподілом власності серед вузького кола фізичних осіб, формуючи тим самим особливий тип економічних відносин, що здобув назву «економіки фізичних осіб» (термін Г. Клейнера). В умовах недосконалості механізмів корпоративного управління консолідація власності стає інструментом захисту від рейдерських атак та створює передумови для поступового переходу від ворожих до дружніх поглинань та формування потужних інтегрованих бізнес-структур [16, с. 105].

В процесі дослідження впливу структури власності на ефективність господарювання корпорацій підтверджено доцільність концентрації капіталу у короткостроковій перспективі, що покращує фінансові результати окремих корпорацій та підвищує добробут її акціонерів, проте у довгостроковій перспективі концентрація власності призведе до «усихання» фондового ринку та звуження можливостей щодо залучення фінансових ресурсів на реорганізацію, модернізацію фірм, особливо малого та середнього бізнесу.

Формально, в Україні існує велика кількість міноритарних акціонерів, проте усі вони майже незахищені. Без належного державного регулювання розвитку великого капіталу, без створення умов для появи значної кількості міноритарних власників з правом голосу, трансформація влади у бізнес призведе до нівелювання статусу соціальної відповідальності власника та використання держави лише в якості інструменту набуття переваг у процесі боротьби за контроль над стратегічними джерелами прибутку. У зв'язку з чим перспективними напрямками подальших досліджень, на нашу думку, є розробка практичних заходів із вдосконалення корпоративного управління на основі збалансування інтересів усіх стейкхолдерів корпорації, впровадження механізмів нівелювання дискримінації міноритарних акціонерів та формування інституціональних умов підвищення правової та корпоративної культури громадян.

## Література

1. Berle A. A., Means G. S. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Oxford University Press, 1997. — 641 с.
2. Анисинкова Д. С., Балясникова М. А., Волотовская О. А. *Обзоры: Агентские конфликты и концентрация собственности* / Д. С. Анисинкова // *Корпоративные финансы*. — 2010. — № 2 (14). — С. 84–93.
3. Кузнецов П., Муравьев А. *Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка* // П. Кузнецов, А. Муравьев / *Научные доклады РПЭИ*. — М., 2002. — 64 с.
4. Jensen M., Meckling W. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Capital Structure* / M. Jensen, W. Meckling // *Journal of Financial Economics*, October. — 1976. — V. 3 — № 4. — P. 305–360.
5. Morck R., Shleifer A., Vishny R. *Management ownership and market valuation: an empirical analysis* / R. Morck, A. Shleifer, R. Vishny // *Journal of Financial Economics*. — 1988. — № 20. — P. 293–315.
6. Stulz R. *Managerial Control of Voting Rights: Financing Policies and the Market for Corporate Control* / R. Stulz // *Journal of Financial Economics*. — 1988. — № 20. — P. 25–54.

7. Степанова А. Н. Владеешь — управляй / А. Н. Степанова // Управление компанией. — 2008. — № 3. — С. 57–60.
8. Baldwin J. R., Dhaliwal N. Labour Productivity Differences Between Domestic and Foreign-Controlled Establishments in the Canadian Manufacturing Sector/ R. Baldwin, N. Dhaliwal // National Conference on Policy Research: Creating Linkages. — 2000. [Електр. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.statcan.gc.ca/pub/11.../4067523-eng.htm>
9. Yudaeva K. et al. Does Foreign Ownership Matter? Russian experience / K. Yudaeva // Economics of Transition. — 2003. [Електр. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=150>
10. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А. В. Сірко. — К.: Імекс, 2004. — 414 с.
11. Вичкова Н. В. Реструктуризація як механізм забезпечення ефективності процесів корпоративізації в умовах трансформації економіки Вісник ОНУ. — 2009. — Т. 14. — Вип. 15 (Економіка). — 148 с.
12. Костенко О. Стимули для прозорості / О. Костенко // Цінні папери України. — 2008. — № 1. — С. 17–20.
13. Корпоративное управление в России, Казахстане и Украине. Специальный отчет по странам СНГ — 2009 г.// Аналитический доклад компании *Fitch*. [Електр. ресурс]. — Режим доступу: [www.fitchratings.ru/.../Corporate\\_Governance\\_090309\\_RUS.pdf](http://www.fitchratings.ru/.../Corporate_Governance_090309_RUS.pdf)
14. Brown D. J., Earle J. S. Competition and Firm Performance: Lessons from Russia / D. J. Brown, J. S. Earle // Working Paper № 154. — Stockholm Institute of Transitional Economy. — 2000. [Електр. ресурс]. — Режим доступу: <http://papers.ssrn.com>
15. Гвардія 500: рейтинг самых доходных компаний Украины // Проект издательского дома «Галицкие контракты». — 2009. — октябрь: [Електр. ресурс]. — Режим доступу: [http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/500\\_2009/500\\_2009.html](http://kontrakty.com.ua/gvard/rating/500_2009/500_2009.html)
16. Венгер Л. А. Особенности структуры собственности у промышленности Украины / Л. А. Венгер // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. — 2007. — Выпуск 31–2. — С.101–105.
17. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України: [Електр. ресурс]. — Режим доступу: [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua)
18. Березянюк Т. В. Інституціональні проблеми розвитку корпоративного сектора / Т. В. Березянюк // Проблеми системного підходу в економіці. Зб. наук. пр. ІЕМ НАУ. — 2009. — № 4. [Електр. ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009\\_4/Berezynko\\_409.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Berezynko_409.htm)
19. Капелюшников Р. О менеджерском, семейном и дружественном капитализме // Р. Капелюшников // Частный корреспондент от 11 января 2010 г. [Електр. ресурс]. — Режим доступу: [http://www.chaskor.ru/article/rostislav\\_kapelyushnikov\\_14070](http://www.chaskor.ru/article/rostislav_kapelyushnikov_14070)
20. Сірко А. Стан та механізми залучення інвестицій у корпоративний сектор вітчизняної економіки / А. Сірко // Вісник ТАНГ. — 2005. — № 2. — С. 23–31.
21. Муравьев А. А., Талавера А. В., Билык О. А., Гречанюк Б. В. Результаты деятельности фирмы и смена менеджеров в Украине / А. А. Муравьев и др. // Российский журнал менеджмента. — 2009. — № 4. — С. 13–32.

**Н. В. Бичкова**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ  
И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВО-  
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Резюме**

В статье проведен анализ зависимости структуры собственности корпорации и эффективности ее хозяйствования в контексте теории агентских отношений, исследовано влияние структуры собственности на эффективность деятельности национальных корпораций в условиях трансформации экономики Украины.

**Ключевые слова:** корпорация, структура собственности, концентрированная собственность, идентификация собственника.

**N. Bychkova**

Odessa National I. I. Mechnikov University

**ONERSHIP STRUCTURE OF NATIONAL CORPORATIONS AND  
ITS INFLUENCE ON EFFICIENCY OF FINANCIAL AND ECONOMIC  
ACTIVITY**

**Summary**

In the article the analysis of dependence of corporation's ownership structure and its management's efficiency in the context of agency theory is done. The influence of ownership structure on activity efficiency of national corporations in terms of Ukraine's economy transformation is studied.

**Key words:** corporation, ownership structure, concentrated ownership, identity of owner.



**І. В. Бульдін**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ

У статті розглянуто структурні особливості ринку українських корпоративних облігацій, такі як переваги останніх у порівнянні з акціями, особливості емісії та подальшого розміщення, динаміка розвитку ринку корпоративних боргових зобов'язань у періоди фінансових потрясень 2008–2009 років, можливі засоби щодо покращення і перспективи для подальшого розвитку ринку корпоративних облігацій України.

**Ключові слова:** фондовий ринок, корпоративна облігація, емісія, андеррайтинг, оферта, дефолт.

Одним з найважливіших завдань у період трансформації економіки є створення сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів. При цьому найбільш важливим індикатором, що показує рівень розвитку ринкових відносин в економіці, є ступінь розвитку фондового ринку. У країнах з перехідною економікою фондовий ринок є одним з найважливіших елементів ринкових відносин, що обумовлено, насамперед, втратою позицій державної власності, масовою приватизацією майна державних підприємств шляхом їхнього акціонування. Даний процес обумовив розвиток первинного ринку цінних паперів в Україні й перехід до нового якісного етапу розвитку — появи вторинного ринку, що зробив можливим обіг цінних паперів їхніми власниками.

У науковій економічній літературі останніх років досить значна увага приділялась ролі фінансових інструментів з фіксованою прибутковістю, як одним з найкращих капіталовкладень в умовах фінансової нестабільності. Особливостям розвитку сучасного ринку корпоративних боргових інструментів приділяється значна увага у монографіях таких відомих західних ідеологів фондового ринку, як Тьюлз Р., Айрес М., Худрі М., Гарфілд Д. Процес становлення та розвитку ринку українських корпоративних облігацій досить детально розглядався у працях А. Пересади, Ю. Шевченка, В. Павлова, І. Пилипенко.

Разом з тим деякі аспекти розвитку ринку українських корпоративних облігацій не отримали адекватного відображення у сучасних дослідженнях. Насамперед це стосується примусового скорочення максимального об'єму емісії, визначення першочергових переваг капіталовкладень у корпоративні облігації у порівнянні з капіталовкладеннями в акції компаній-емітентів.

Мета статті — дослідження динаміки ринку українських корпоративних облігацій в умовах фінансової нестабільності та структурних змін на вітчизняному ринку цінних паперів.

Створення масового власника шляхом сертифікатної приватизації не принесло бажаного економічного ефекту вітчизняним підприємствам. Результатом цього стала відсутність відновлення й низький рівень матеріально-технічної бази більшості акціонерних товариств. Внаслідок цього постраждали й акціонери, у першу чергу, дрібні, які не переслідують цілей керування й контролю над АТ, тому що підприємства не здатні генерувати джерело сплати дивідендів (чистий прибуток), а при їхній наявності дані кошти повністю реінвестуються у виробництво.

У вищезазначеній ситуації найбільш актуальним стало звернення підприємств до інших інструментів залучення реальних коштів. Хоча багато з них є недосяжними для невеличких підприємств через дорожнечу, значні вимоги і нерегульованість нормами вітчизняного законодавства випуску подібних фінансових інструментів (таких як облігацій, опціонів і т. д.), а також недостатньо стійку ділову репутацію, що формує коло інвесторів.

Зазначені причини й тенденції розвитку фондового ринку свідчать про доцільність використання такого інструмента залучення інвестицій, як корпоративні облігації. Облігація є борговим цінним папером, що дає її власникові право на одержання фіксованого доходу й повернення номінальної вартості по закінченню строку обігу. Облігації мають переваги в порівнянні з альтернативними джерелами фінансування підприємництва:

- стосовно акцій перевага є в тому, що в результаті випуску корпоративних облігацій не відбувається перерозподіл акціонерного капіталу, що важливо як для великих, так і для дрібних акціонерів;
- перевага для власників облігацій полягає в тому, що загальна прибутковість по них містить у собі поточну і купонну й може перевищити прибутковість депозитів у банках, а тим більше — і дохід по акціях (в умовах невиплат дивідендів);
- у випадку банкрутства підприємства власники облігацій мають перевагу перед власниками акцій на задоволення своїх фінансових претензій;
- облігації можна конвертувати в інші фінансові інструменти;
- облігації можуть бути використані як застава для одержання кредитів;
- облігації дають можливість працювати по операціях РЕПО [1].

Що стосується вигід для самого підприємства, то в умовах досить високої ціни банківських кредитів облігації виступають як дешеве джерело інвестиційних ресурсів. Однак цей вид цінних паперів вимагає значних накладних видатків, тому що підприємство самостійно не в змозі вирішити весь комплекс питань, пов'язаних з випуском і розміщенням облігацій, і змушене залучати до цього процесу професійних учасників ринку цінних паперів.

Для емісії облігацій компанія повинна відповідати ряду вимог: мати у своєму розпорядженні широке коло потенційних інвесторів, зацікавлених у придбанні її облігацій, дотримуватися співвідношення власних і позикових коштів, відношення обсягу емісії облігацій до статутного фонду акціонерного товариства, що в Україні не може перевищувати 30 %. Крім того, кошти від емісії облігацій не можуть використовуватися як джерело

погашення збитків, а реєстрація емісії вимагає сплати державного мита в розмірі 0,1 %. Дана сума незначна, але вона виплачується від заявленої, а не від розміщеної суми емісії облігацій. Як свідчить практика, найчастіше компанії розміщують тільки невелику частину облігацій, що істотно збільшує видатки на випуск однієї облігації [2].

Розміщення корпоративних облігацій здійснює андерайтер (банк, інвестиційна компанія), що бере на себе обов'язок вирішити організаційні, технічні й аналітичні питання, а також підтримувати ліквідність облігацій і стежити за своєчасним їхнім погашенням, виконуючи такі функції:

- здійснює з доручення й від імені емітента організацію випуску, розміщення й обіг облігацій до їхнього погашення;
- розробляє концепцію обігу облігацій, умови й проспект емісії;
- розробляє й обґрунтовує організаційно-фінансові схеми й механізми випуску й розміщення облігацій;
- забезпечує й здійснює необхідні дії по супроводу процедури випуску й розміщення облігацій на первинному й вторинному ринках [3].

Не дивлячись на різке скорочення обсягів торгів на організованому ринку цінних паперів, інвестори продовжують цікавитися інструментами з фіксованою прибутковістю, в тому числі корпоративними облігаціями. Останні утримують найбільшу частку у торговельному обігу на ПФТС.

В 2008 році обсяг торгів корпоративними облігаціями склав 21,48 млрд грн, або 46,53 % загального обсягу торгів ПФТС. Цей показник перевищив результат попереднього року на 21 %. Висока активність у першому півріччі 2008 року сприяла збільшенню обсягу торгів у секторі корпоративних облігацій на 60 % у порівнянні з відповідним періодом 2007 року. Починаючи з третього кварталу, спостерігається поступове зниження торговельної активності та середньомісячного обсягу торгів на тлі погіршення ситуації в економіці України, що призвело до масового пред'явлення облігацій до дострокового погашення. В четвертому кварталі мали місце перші дефолти емітентів корпоративних облігацій. Кількість нових розміщень облігацій стала мінімальною внаслідок відсутності реальних покупців. У 2008 році суттєво зросла кількість корпоративних облігацій в Біржовому списку ПФТС та кількість учасників торгів, що проводили операції з корпоративними облігаціями. Кількість корпоративних облігацій, з якими укладались угоди, зросла на 13 % до 267, а кількість емітентів корпоративних облігацій — на 4 % до 169. Участь у торгах корпоративними облігаціями взяли 140 торговців цінними паперами. В 2008 році в порівнянні з 2007 роком зросла частка угод з корпоративними облігаціями, проведених інвестиційними компаніями — до 25 %. Процедуру включення до Біржового списку Фондової біржі ПФТС в 2008 році пройшли 188 випусків корпоративних облігацій, при цьому зі списку було виключено 128 випусків облігацій. Станом на 31.12.2008 у Біржовому списку перебувало 478 випусків корпоративних облігацій: в Котирувальному списку 1-го рівня: 1 випуск; в Котирувальному списку 2-го рівня: 174 випуски; в Списку позалістингових цінних паперів: 303 випуски. Лідери підсумкового річного рейтингу учасників Фондової біржі ПФТС, що торгували корпоративними

облігаціями, стали: ЗАТ АБ «ІНГ Банк Україна», ЗАТ «Перший український міжнародний банк», ВАТ АБ «Укргазбанк», ЗАТ «ОТП Банк», АКІБ «УкрСиббанк» [4].

Внутрішній ринок облігацій України у 2009 році пережив дуже глибоку кризу і фактично перестав існувати в звичному для учасників вигляді. До листопада облігацій на внутрішньому ринку практично не залишилося. Винні в цьому прописані в проспекті емісії умови дострокового погашення — оферти. Відповідно до практики, що сформувалася до 2009 року, в умовах випуску боргових паперів передбачалася можливість власника облігацій пред'явити їх емітенту для дострокового погашення — як правило, раз на рік. Компанії-емітенти це сприймали як просту формальність, тому що ніхто в умовах ринку 2004–2007 років позбуватися паперів не поспішав. У свою чергу, емітент одержував можливість раз на рік переглядати купонну ставку — як правило, у бік зниження. Фінансова криза і прагнення більшості інвесторів позбавитися будь-яких цінних паперів докорінно змінили ситуацію. У результаті жовтень 2009 року завершив рік тотально-го пред'явлення облігацій до оферти. Непред'явленими залишилися тільки боргові інструменти, у проспекті емісії яких не передбачалася оферта на 2009 рік. До них належать випуски облігацій міських муніципалітетів, у котрих традиційно не передбачена оферта у зв'язку з необхідністю враховувати суми, які погашаються, в бюджеті міста, а також окремих корпоративних позичальників: ДМА «Бориспіль», окремі серії облігацій Кредитпромбанку тощо. Склалася ситуація, коли для корпоративного сектора у час, коли банківське кредитування було недоступним, неповернутий борг фактично означав залучений борг і додаткову конкурентну перевагу в умовах жорсткого дефіциту фінансового ресурсу. Таким чином, масового дострокового погашення не відбулось, а власники паперів постали перед простим вибором: або реструктуризація, або дефолт. Винятком є лише найбільші фінансові установи, які в більшості випадків самі скупили свої борги з ринку зі значним дисконтом у нерезидентів, які стрімко виходили з гривневих інструментів. Проте це не змінило головного: облігації перестали обертатися на ринку. Приблизно частка реструктуризованих облігацій у нефінансовому секторі становила 90 % [5].

Отже, можна зробити висновок, що ринок корпоративних облігацій у кризовий період не став ефективним інструментом фінансування економіки України, бо переживав не найкращі часи і програвав у привабливості облігаціям внутрішньої державної позики (ОВДП). Відсутність ліквідності, незначні обсяги, точковий попит на окремі папери, переважні операції, які стосувались реструктуризації боргів, — все це можна застосувати для характеристики ринку за кризовий 2009 рік в цілому

З облігаціями корпоративних та банківських сегментів проводяться, в основному, угоди РЕПО. Вони є різновидом кредитування під засаду цінних паперів. Обороти РЕПО складає 70–80 % обороту облігацій на ПФТС. Найчастіше в операціях РЕПО беруть участь облігації емітентів, які емітовані у великих обсягах і обертаються на вторинному ринку, зокрема, облігації компаній ЗАЗ, ЛуАЗ, аеропорту «Бориспіль». Майже всі фінансові

схеми із використанням угод РЕПО реалізують банки для кредитування зв'язаних осіб, перекачування капіталу усередині фінансово-промислових груп та покращення власних фінансових показників. Риск дефолту також не сприяє підвищенню торговельної активності у сфері корпоративних облігацій. У найближчі часи будуть знижені кредитні рейтинги підприємств у деяких галузях народногосподарчого комплексу. Основними причинами можуть стати як погіршення кон'юнктури ринку, так і проблеми з ліквідністю. Серед проблемних емітентів корпоративних облігацій можуть опинитися рітейлові компанії, а також підприємства будівельної та гірничо-металургійної галузей [5].

У даний момент складно встановити певні тенденції на ринку корпоративних облігацій, оскільки його активність досить низька. Це пов'язане з тим, що комерційні банки як основні гравці ринку облігацій звернулись, в основному, на ринок ОВДП.

Одним з головних факторів розвитку ринку корпоративних облігацій є стабільний рівень інвестиційної активності. За своєю фінансовою сутністю облігації являють собою довгострокове вкладення коштів, що вимагає від інвестора високого ступеня впевненості в прогнозуванні можливих змін на фондовому ринку. Нестабільність фінансової системи країни, не виправдані зміни валютної політики, хаотичність на ринку фінансових ресурсів і негативні інфляційні очікування в значній мірі формують негативний інвестиційний прогноз. Для забезпечення стабільного розвитку ринку корпоративних облігацій України необхідно стабілізувати фінансову й грошову політику й не допускати різких змін фінансових індикаторів.

Немає ніякої доцільності в обмеженні обсягів емісії корпоративних облігацій 30 % статутного фонду підприємства. У Росії, наприклад, максимальний обсяг емісії в грошовому еквіваленті може становити 60 % статутного фонду корпорації [2]. Корпоративні облігації представляють собою певну форму запозичення і за своєю економічною суттю подібні до банківського кредиту. Той факт, що для більшості українських підприємств не існує обмежень на одержання банківського кредиту, є наочною демонстрацією економічної необґрунтованості вищезазначеного обмеження. Однією з умов ефективного фондового ринку є фінансова рівноправність його учасників. Регламентування діяльності окремих учасників ринку цінних паперів повинне носити економічно обґрунтований характер. Вищезазначене обмеження обсягу емісії корпоративних облігацій, фінансова нестабільність і, як наслідок, відсутність довіри з боку інвесторів є негативними факторами, що стримують розвиток ринку корпоративних боргових інструментів України.

Основним стимулом для розвитку ринку корпоративних облігацій є не тільки можливе збільшення припустимого обсягу емісії, але й збільшення кількості компаній-емітентів. Подібне збільшення дає можливість розширити коло потенційних інвесторів, стимулювати здорову конкуренцію, створити умови для формування ефективного ринку цінних паперів. З огляду на той факт, що фондові інструменти з фіксованою прибутковістю є найбільш привабливими для потенційних інвесторів у період фінансових

потрясінь, необхідно максимально модернізувати законодавчу й регулятивну базу ринку корпоративних цінних паперів у взаємозв'язку з тенденціями й факторами, що на нього впливають.

## Література

1. Garfield D., *New Methods for Profit in the Stock Market*, Boston: Metcalf Press, 2000. — P. 287–289.
2. Загреба Я. Ставка на паузу//Бизнес. — 2008. — № 44 (823). — С. 69.
3. Chouhdry M., *Bonds: a Concise Guide for Investors*, Palgrave Macmillan. — 2006. — P. 23–26.
4. Річний звіт ПФТС за 2008 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу — [http://www.pfts.com/uk/yearly-reports/?get\\_file=163](http://www.pfts.com/uk/yearly-reports/?get_file=163)
5. Підсумки року: Фондовий ринок України у 2009 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу — <http://ua.korrespondent.net/business/1030200>

## І. В. Бульдин

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УКРАИНСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

#### Резюме

В статье рассмотрены структурные особенности рынка украинских корпоративных облигаций, такие как преимущества последних по сравнению с акциями, особенности эмиссии и дальнейшего размещения, динамика развития рынка корпоративных долговых обязательств в периоды финансовых потрясений 2008–2009 годов, возможные меры по улучшению и перспективы для дальнейшего развития рынка корпоративных облигаций Украины.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, корпоративная облигация, эмиссия, андеррайтинг, оферта, дефолт.

## I. Buldin

Odessa National I. I. Mechnikov University

### STRUCTURAL PECULIARITIES OF UKRAINIAN CORPORATE BONDS MARKET

#### Summary

The article deals with main features of Ukrainian corporate bonds, such as their advantages compared to shares, the emission and underwriting procedure, the dynamics of corporate bonds market under 2008–2009 financial collapse influence; it highlights the ways of its possible improvement and further development.

**Key words:** stock market, corporate bond, emission, underwriting, tender, default.

**Є. І. Войнова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ГЛОБАЛЬНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК — ШЛЯХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІК

В статті проводиться аналіз глобального інноваційного розвитку на основі виділення діапазонів коливань п'ятнадцяти показників інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** глобальний інноваційний розвиток, інтернаціоналізація НДДКР, фінансування НДДКР, венчурний капітал.

На сучасному етапі розвитку світової економіки інновації починають відігравати провідну роль. Сьогодні наукові та технологічні інновації потребують більш складних та інтерактивних процесів, що змушує інноваторів вступати в партнерські відносини для розподілу витрат, організації додаткових експертиз, отримання швидкого доступу до різних технологій та знань. Важливу роль відіграє інноваційна кооперація в межах інноваційної мережі. Це в свою чергу збільшує потребу в людях та установах, що відкриває ширшу перспективу для інновацій.

Особливістю сучасного інноваційного розвитку є переміщення способу створення наукових знань від однієї людини до групи інноваторів, від однієї установи до великої кількості установ та від замкненого вітчизняного рівня до міжнародного (дослідники все більше починають співробітничати, виходячи за межі організацій, у тому числі і з іноземними інститутами). Кількість наукових робіт, написаних у співавторстві з іноземними дослідниками, росте однаковими темпами з ростом кількості робіт, написаних у співавторстві з вітчизняними науковцями. Співпраця з іноземними партнерами відіграє все більшу роль, дозволяючи компаніям отримувати доступ до більшої кількості ресурсів та знань за нижчою вартістю, розподіляючи ризики з партнерами. Зросла роль міжнародної міграції як фактора створення та дифузії знань у розвитку глобального інноваційного ринку, що призвело до зростання конкуренції між компаніями за талановитих мігрантів. Важливу роль у розвитку інновацій відіграють середні і малі компанії як постійний ресурс технологічних змін та конкурентного тиску на великі компанії, що зумовлює їх розробляти інновації для збереження технологічних переваг.

Сьогоднішній розвиток глобального інноваційного ринку знаходиться під впливом світової фінансової кризи, внаслідок якої, перш за все, знизилась обсяги науково-дослідних інвестицій та венчурного капіталу, скоротився доступ до фінансових кредитних ресурсів для малих та середніх підприємств; різко скоротилась активність підприємств щодо реєстрування патентів та торгових марок; скоротились обсяги руху прямих іноземних інвестицій, що знижує інноваційні потужності приймаючих країн через відсутність обміну знаннями та технологіями [1–3].

Проведений аналіз інноваційної діяльності країн ОЕСР [4–7] дозволяє виділити такі тенденції глобального інноваційного розвитку в останньому десятиріччі. Розглянемо їх за допомогою групи показників інноваційної діяльності [8].

В Таблиці 1 виділені сучасні діапазони коливань показників інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн.

Таблиця 1

**Діапазони коливань показників інноваційного розвитку  
інноваційно розвинених країн**

Показник інноваційного розвитку	Діапазон коливань показника
Інноваційні керуючі	
Частка випускників наукових та інженерних спеціальностей	Від 17,8 % в Греції до 4,5 % в Японії та від 37 % (Китай) до 4,7 % в Бразилії
Частка випускників першої вищої освіти	Найбільша у США (30,3 %), Японії (9,1 %) та Великобританії (7 %)
Використання компаніями високошвидкісної мережі	Від 45,6 % в Мексиці до 99,5 % в Ісландії

Першу вищу освіту отримують від 86,5 % жінок і 40,2 % чоловіків в Ісландії до 6,2 % жінок і 4,4 % чоловіків у ПАР. Частка дипломів з наукових спеціальностей коливається від 17,8 % в Греції до 4,5 % в Японії, а інженерних спеціальностей — від 37 % (Китай) до 4,7 % в Бразилії. Найбільша світова частка випускників першої вищої освіти приходить на США (30,3 %), Японію (9,1 %) та Великобританію (7 %), зокрема в наукових та інженерних спеціальностях — відповідно 21,8 %, 10,7 % та 7,7 %. Щорічний приріст робочої сили в країнах коливається від -0,1 % в Японії до 5,3 % в Іспанії, а частки зайнятих з постійною освітою — від 1 % в Німеччині до 8,2 % в Іспанії. Ступінь доктора наук отримують від 3,3 % населення відповідного віку в Португалії до 0,1 % в Індії, Китаї, ПАР, Чилі. Ступінь доктора наук в наукових та інженерних спеціальностях отримують від 70,3 % докторів наук в Чилі до 23 % в Угорщині. Найбільшу частку докторів наук в світі забезпечують США (28,1 %), Німеччина (12,5 %) та Великобританія (8,2 %), зокрема, в наукових та інженерних спеціальностях — відповідно 25,6 %, 10,6 % та 9,4 %. Найбільший відсоток безробітних з вищою освітою в 2007 році був характерний для Словаччини (8,5 % випускників), а найменший — для Норвегії (1,7 %).

Щорічно проблемам зміни клімату, повітряним та хімічним забрудникам, біологічній варіативності присвячується все більше наукових статей: середньорічний приріст в 2002–07 роках становив від 14 до 20 %. Змінам клімату присвячується від 0,15 % (Китай) до 2,23 % (США) наукових статей, повітряним та хімічним забрудникам — від 0,18 % (Китай) до 2,40 % (США) наукових статей, біологічній варіативності — від 0,26 % (Японія) до 2,46 % (США). Середньорічний приріст статей в дослідженнях мозку в 2001–06 роках становив 15,8 %. В світі генній інженерії присвячується від 0,49 % (Японія) до 2,46 % (США) всіх наукових статей, регенеративній медицині — від 0,52 % (Іспанія) до 2,58 % (США) наукових статей, науково-



му дослідженню рослин — від 0,24 % (Китай) до 2,24 % (США). Середньорічний приріст наукових статей про зовнішнє середовище 2002–07 роках становив 15,8 %, зокрема, про наноматеріали та елементи — 25 %, надпровідність та квантові розрахунки — 17,8 %, хімічний синтез — 15,2 %. В світі найбільша частка наукових статей по всім трьом групам належить Сінгапуру (відповідно 4,46 %, 2,86 % та 3,06 %) та Швейцарії (2,64 %, 2,47 % та 2,99 %). Тенденції в написанні наукових статей відокремлюються певною стабільністю з 1985 року: щорічний обсяг написання індивідуальних статей стабільно знижується з 91 тис. статей в 1985 році до 50 в 2007 році, статей у співавторстві у рамках однієї наукової інституції весь цей період трималось на рівні 200 тис. статей, статей у рамках вітчизняного співавторства зростало зі 121 тис. до 285 тис. статей, а в рамках міжнародного — з 29 тис. до 150 тис. статей. Загалом в світі в міжнародному співавторстві публікується біля 20 % наукових статей. Найбільший обсяг більше 50 % характерний для Франції та Німеччини.

Щорічний приріст доступу населення до комунікацій в 2005–07 роках коливався від 1,7 % (Люксембург) до 15,9 % (Мексика), при цьому в країнах на 100 мешканців найбільше стаціонарним доступом до комунікацій забезпечена Швеція (83,7 чоловік), найменше — Мексика (23,1 людина), а мобільним доступом — найбільше Італія (151,4 лінія на 100 мешканців) і найменше — Канада (62,1 лінія). Все більше компанії починають використовувати Інтернет в якості ринку: в 2008 році відсоток компаній, які здійснювали закупки через Інтернет, коливався від 2,2 % до 67,7 %, продавали продукцію — від 2,2 % до 44,8 % відповідно в Мексиці та Новій Зеландії. Загалом товарообіг електронної комерції коливається від 2,1 % (Італія) до 22,3 % (Норвегія) всього товарообігу в країнах. Від 99,5 % в Ісландії до 45,6 % в Мексиці компаній використовують високошвидкісну мережу, і від 88,9 % компаній в Японії до 46,3 % компаній в Португалії мають власні веб-сайти (за даними 2008 року).

В Таблиці 2 виділені сучасні діапазони коливань показників (створення знань) інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн.

Таблиця 2

Діапазони коливань показників (створення знань) інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн

Показник інноваційного розвитку	Діапазон коливань показника
Створення знань	
Частка витрат ВВП на НДДКР	Від 0,5 % у Словаччині до 4,7 % в Ізраїлі
Частка державного фінансування НДДКР	Від 16,6 % в Люксембургу до 62,6 % в Росії
Частка комерційного фінансування НДДКР	Від 79 % в Люксембургу до 26 % в Росії
Частка комерційних витрат на високо- та середньо-високотехнологічні НДДКР	Від 24,8 % в Чехії до 71,9 % в Ірландії та від 13,4 % в Ірландії до 63,1 % в Чехії
Частка бюджетних асигнувань в сфері охорони здоров'я	Від 0,005 % ВВП в Швеції до 0,222 % в США

Динаміка приросту світової частки витрат ВВП на НДДКР значно повторює динаміку приросту світового ВВП, проте більші коливання відображаються на частках витрат ВВП на НДДКР: зростання ВВП в 1984, 2000 та 2006 роках відповідно на 4,87 %, 4,08 % та 3,13 % призвело до зростання витрат ВВП на НДДКР на 8,73 %, 6,11 % та 4,94 %, зниження приросту ВВП в 1993 та 2001 році до 1,58 % та 1,14 % призвело до зниження частки витрат ВВП на НДДКР на -0,91 % та 0,29 %. Така еластичність показників витрат ВВП на НДДКР та ВВП для всіх країн різна, проте коливається від 0,5 (Великобританія) до 3,5 (Угорщина). Що ж до відношення витрат ВВП на НДДКР до ВВП, то у країнах ОЕСР воно становить від 0,5 % (Словаччина, Мексика) до 4,7 % (Ізраїль). Аналіз розподілу фінансування НДДКР між джерелами в країнах показує, що комерційне фінансування займає від 79 % (Люксембург) до 26 % (Росія) всіх витрат на НДДКР, державне — від 16,6 % до 62,6 % в цих же країнах, а інші джерела, в тому числі й іноземні кошти, — від 1,5 % (Корея) до 23,4 % (Великобританія). Інтенсивність комерційних витрат на НДДКР в світі з кожним роком зростає на 2–2,5 %. Найвищі темпи зростання — більше 3,5 % характерні для Японії, яка з 2001 року стала світовим лідером, випередивши США (біля 3 %). Проте за обсягами комерційних витрат безперечним лідером залишається традиційно США — \$221 млрд (2007 рік). В загальному з 1993 року світові обсяги зросли з \$297 млрд до \$517 млрд в 2007 році.

Податкова норма субсидіювання 1 долару витрат на НДДКР в країнах коливається від 0,425 у Франції до -0,02 у Новій Зеландії. Майже у всіх країнах податкова норма субсидіювання рівна як для МСП, так і для великих підприємств, виключенням є Великобританія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Польща та Японія, де для МСП норма вища. Порівняння податкових норм субсидіювання у 1999 та 2008 роках дозволяє зробити висновок, що у більшості країн за десятиліття норма зросла, зниження характерне було лише для Данії, Італії та Мексики.

Витрати на НДДКР у фармацевтичному секторі становлять від 0,01 % ВВП в Греції до 0,48 % в Данії, комерційні витрати на науково-дослідні розробки в фармацевтичному секторі — від 2,17 % всіх комерційних витрат на НДДКР (Корея) до 28,78 % (Данія), і винятком є Угорщина з надвисокою часткою витрат — 44,26 %. Біотехнології займають від 21,7 % всіх комерційних витрат на НДДКР (Ірландія) до 0 % (Польща), в абсолютних показниках лідирують США (25 млрд дол.), Франція (2 млрд дол.) і найменша частка характерна для Польщі (0,3 млн дол.).

Суспільні витрати на НДДКР в біотехнологіях в світі коливаються від 1 % (Словенія) до 19 % (Корея) суспільних витрат на НДДКР і від 14,9 % (Словенія) до 85 % (Польща) всіх витрат на НДДКР в біотехнологіях.

Порівняння відсотків урядових витрат на комерційні НДДКР в 1997 та 2007 роках в загальному обсязі комерційних НДДКР свідчить про те, що за десятиліття у більшості країн відсоток урядових витрат знизився. В деяких країнах таке зниження доходило до -20 % (Мексика). В загальному в 2007 році коливання відсотку урядових витрат на комерційні НДДКР становило від 1,1 % (Японія) до 16,2 % (ПАР), винятком була Росія (55,3 %).

Таке саме зниження характерно було і для комерційного фінансування НДДКР в вищій освіті і державному секторі: максимальне зниження характерне для ПАР (-9,7 %), Ірландії (-8,2 %), Словенії (-6,4 %), а зростання більше 6 % характерно було для Ізраїлю, Німеччини, Росії. В загалому відсоток комерційних витрат коливався в 2007 році від 1 % в Ірландії до 19,9 % в Туреччині.

Аналіз динаміки приросту НДДКР у світі свідчить, що щорічний приріст НДДКР у 1988–93 рр. у високотехнологічних галузях коливався в діапазоні -3,8 % — 0,58 %, надалі він доходив до 8–10 % у 1997 та 2000 роках і в 2006 році становив 6,25 %. Приріст НДДКР у середньо-високих галузях був найвищим у 1988–89 рр. біля 6–7 %, а в інші роки коливався від 0 до 5 % за винятком 1992 та 2002 років, коли приріст був майже -4 %. Приріст НДДКР у середньо-низьких та низьких галузях мав щорічні значні коливання з приростом більше 4 % у 1989, 1990, 1995, 1996, 2004 та 2005 роках, менше -2 % у 1992 та 2002 роках. Комерційні витрати на НДДКР у більшості країн зосереджені у високотехнологічному виробництві і складають від 24,8 % (Чехія) до 71,9 % (Ірландія), а в середньо-високотехнологічному та середньо-низько- і низькотехнологічному виробництві — відповідно від 13,4 % (Ірландія) до 63,1 % (Чехія) та від 7,6 % (Німеччина) до 42,3 % (Австралія).

Урядові бюджетні асигнування чи витрати на НДДКР в сфері охорони здоров'я в 2008 році коливались від 0,005 % ВВП (Швеція) до 0,222 % (США). Середній щорічний приріст цих асигнувань в 2000–08 роках становив від 1 % (Греція) до 36 % (Естонія) за винятком Польщі (54,3 %) і Швеції (-5,2 %). Урядовий бюджетний фонд цивільних НДДКР в світі становить від 0,2 % ВВП (Мексика) до 1 % (Португалія). Фонд оборони в багатьох країнах нульовий, найбільший у США (0,6 % ВВП), і 0,2 % ВВП становить в Великобританії, Франції та Кореї. Середній щорічний приріст в 1998–2008 роках державного бюджетного фонду оборони та цивільних НДДКР становив від 1,04 % (Австралія) до 22,13 % (Люксембург) за винятком Ізраїлю та Франції, де простежувалось зменшення обсягів на -0,6 % та -0,41 %.

В Таблиці 3 виділені сучасні діапазони коливань показників (інновації та підприємство) інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн.

Світова практика показує, що в більшості країн комерційною науково-дослідною діяльністю займається більша кількість малих підприємств з кількістю від 50 до 249 працівників. Їх частка складає від 6,4 % в Японії до 45,5 % в Словаччині. Частка комерційних компаній, що займається НДДКР, з кількістю працівників до 50 чоловік варіюється від 2,4 % в Німеччині (Японія — 0 %) до 45,9 % в Новій Зеландії. В той же час в більшості країн держава більше фінансово підтримує підприємства з кількістю працівників до 50 осіб: частка державного фінансування комерційних НДДКР у світі варіюється від 3,8 % у Великобританії до 60,3 % в Угорщині для підприємств з кількістю працівників до 50 осіб, і від 4,1 % у Великобританії до 57,6 % у Словаччині для підприємств з кількістю від 50 до 249 працівників. В біотехнологіях на частку малих науково-дослідних

фірм припадає від 6 % (Ірландія) до 36,7 % (Німеччина) всіх фірм, що займаються НДДКР в біотехнологіях.

Таблиця 3

**Діапазони коливань показників (інновації та підприємництво)  
інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн**

Показник інноваційного розвитку	Діапазон коливань показника
Інновації та підприємництво (розповсюдження)	
Частка МСП в комерційних НДДКР	Від 14,31 % в США до 73,39 % в Новій Зеландії
Частка МСП, що співпрацюють в інноваційній діяльності з іншими компаніями	Від 4,3 % в Італії до 27,5 % в Фінляндії
Частка товарообігу нових для ринку продуктів інновацій МСП	Від 2,6 % в Німеччині до 20,4 % в Греції
Обсяги венчурного фінансування	Від \$23 млн в Греції до \$1,9 млрд у Франції (Великобританія — \$4,5 млрд і США \$17 млрд)
Частка іноземного капіталу, що надходить до ІКТ	Від 5,6 % в Ірландії до 27 % в США
Частка МСП, що впроваджують нетехнологічні інновації	Від 24,5 % в Словенії до 68,1 % в Німеччині

Дані 2004–06 років показують, що великі підприємства більше схильні до співпраці в інноваційній діяльності ніж МСП: частка великих компаній, що співпрацюють в інноваційній діяльності з іншими компаніями, коливається від 15,6 % в Туреччині до 70 % в Фінляндії, а МСП — від 4,3 % в Італії до 27,5 % в Фінляндії. З вищими учбовими закладами з інновацій співробітничують від 7,9 % (Нова Зеландія) до 59,1 % (Фінляндія) великих підприємств і від 1,3 % (Іспанія) до 16,3 % (Фінляндія) МСП. З урядовими інституціями співробітничують від 5,8 % (Австралія) до 29,8 % (Словенія) великих компаній і від 0,9 % (Угорщина) до 4,2 % (Франція) МСП (Фінляндія є виключенням — відповідно 52 % і 12,3 %). Частка МСП в комерційних НДДКР коливається від 14,31 % в США до 73,39 % в Новій Зеландії.

На ринок країн нові для ринку продуктів інновації виводять від 20,9 % (Великобританія) до 62,8 % (Люксембург) великих компаній, і від 5,5 % (Угорщина) до 26,6 % (Люксембург) МСП. Частка товарообігу нових для ринку продуктів інновацій в 2006 році великих компаній коливалась від 4,7 % в Норвегії до 35,4 % в Греції товарообігу інноваційних компаній, а МСП — від 2,6 % в Німеччині до 20,4 % в Греції. Власними продуктивними інноваціями займається від 26,5 % (Угорщина) до 70,5 % (Люксембург) великих компаній і від 4 % (Норвегія) до 30,9 % (Франція) МСП. Власними процесовими інноваціями займаються від 18,8 % (Угорщина) до 50 % (Естонія) великих компаній і від 5,1 % (Угорщина) до 26,4 % (Франція) МСП. У всіх країнах власних продуктивних і процесових інновацій більше з невеликою різницею у виробничому секторі аніж послугах, винятком є Люксембург, де частка процесових інновацій в послугах на 0,6 % більша,

ніж у виробництві. Нетехнологічними інноваціями в світі займається від 40,1 % (Австралія) до 89,7 % (Люксембург) великих компаній і від 24,5 % (Словенія) до 68,1 % (Німеччина) МСП. Нетехнологічні інновації в половині країн переважають в виробництві, а в половині — в послугах, і така різниця коливається від 13,2 % в Німеччині, де відсоток компаній, що займаються нетехнологічними інноваціями в промисловості складає 76,9 % всіх компаній, а в сфері послуг — 63,7 %, до -11,3 % в Португалії, з відповідними значеннями 50 % та 61,4 % підприємств.

Для більшості країн верхньою межею венчурного інвестування є \$1,9 млрд (показник Франції у 2008 році), а нижньою — \$23 млн (показник Греції). Винятком є обсяги венчурного інвестування Великобританії та США (\$4,5 та \$17 млрд відповідно). Венчурний капітал розподіляється між трьома сферами: комунікаціями, інформаційними технологіями та біотехнологіями (здоров'я). Розподіл обсягів венчурного інвестування між цими сферами на прикладі світового лідера по обсягам, США, з 1995 року, коли обсяги капіталу були приблизно рівні і становили відповідно \$1,2, \$1,8 та \$1,8 млрд, показує наступні тенденції: — лідируючим сектором по залученню венчурного капіталу є інформаційні технології; найбільш стабільно венчурний капітал надходить до біотехнологій; — для всіх трьох сфер можна виділити чотири етапи залучення капіталу (1995–98 рр. — поступове нарощування обсягів до \$3,9, \$6,4 та \$4,5 млрд, 1999–2000 рр. різке збільшення фінансування до \$27, \$37 та \$7,7 млрд, що було наслідком перетоку капіталу після Азійської фінансової кризи 1997–98 рр., та наступне зниження до стабільних рівнів в 2002 році — \$4,7, \$8,1 та \$5,3 млрд; 2002–07 рр. стабільне зростання обсягів в інформаційних та біотехнологіях до \$9,7 та \$9,4 млрд і зниження капіталовкладень до комунікацій до \$3,5 млрд) і п'ятим етапом є зниження обсягів вкладень венчурного капіталу з 2008 року внаслідок світової фінансової кризи, що розпочалася в 2007 році: за рік обсяги впали в інформаційні технології на 10 %, біотехнології — на 15 % і в комунікації — на 33 %, проте з другого кварталу 2009 року намітилось зростання у всіх сферах.

Фінансування старт-апів та початкової стадії інноваційної діяльності від світових криз значно не залежить. В США фінансування старт-апів та початкової стадії інноваційної діяльності за рахунок венчурного капіталу в 2008 році складало \$1,3 та \$5,3 млрд.

Динаміка приросту іноземного інвестування до всіх секторів країни і до ІКТ подібна і коливається в діапазоні від -7,6 % до 15 % для ІКТ і від -2,6 % до 11,4 % для всіх секторів. Високі темпи приросту характерні були в 1988–89 та 1995–2001 роках (біля 12,5 % та 14 % для ІКТ і 11 % та 6 % для всіх секторів), а низькі — в 1991–93 та 2001–04 роках (біля 3 % та -5 % для ІКТ і -0,2 % та -2,6 % для всіх секторів). До 2001 року темпи приросту інвестицій до ІКТ були вищі, ніж до всіх секторів, а надалі знизились. В 2007 році вони майже зрівнялись: 8,3 % — приріст інвестування нерезидентами ІКТ та 7,4 % — всіх сфер. З усіх сфер економічної діяльності на ІКТ припадає від 5,6 % (Ірландія) до 27 % (США) іноземного капіталу. В свою чергу цей капітал розподіляється між устаткуванням інфор-

маційних технологій, де зосереджується від 1,2 % (Португалія) до 15,2 % (Великобританія), і в більшості країн сюди направляється більша частка іноземного капіталу, що приходить на ІКТ, програмним забезпеченням, де зосереджується від 1,5 % (Фінляндія) до 10,4 % (Бельгія) іноземного капіталу, та комунікаційним устаткуванням, де зосереджується від 0,9 % (Данія) до 7 % (Португалія) всіх іноземних інвестицій. Лідером з експорту товарів ІКТ з 2004 року став Китай, в 2007 році (\$356 млрд) відірвавшись від США на \$191 млрд. Більшість країн є чистими імпортерами товарів ІКТ. Доля торгового балансу товарів ІКТ в загальній торгівлі в країнах коливається від -5,4 % (Австралія) до 5,9 % (Корея). Експорт послуг ІКТ коливається від 0,1 млрд дол. (Ісландія) до 30,2 млрд дол. (Ірландія).

В Таблиці 4 виділені сучасні діапазони коливань показників (застосування) інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн.

Таблиця 4

**Діапазони коливань показників (застосування) інноваційного розвитку  
інноваційно розвинених країн**

Показник інноваційного розвитку	Діапазон коливань показника
<b>Застосування</b>	
Частка людського капіталу з науки і технологій, що зосереджена в послугах	Від 19,6 % в Японії до 44,09 % в Люксембургу
Частка експорту товарів високотехнологічних галузей	Від 0,5 % в Чилі до 46,9 % в Ірландії
Частка товарообігу нових для ринку продуктивних інновацій	Від 4,7 % в Норвегії до 35,4 % в Греції великих компаній і від 2,6 % в Німеччині до 20,4 % в Греції МСП

В науці та технологіях задіяно від 41,6 % усього зайнятого населення в Люксембургу до 12,7 % в Туреччині. Більша частка людського капіталу з науки і технологій зосереджена в послугах (від 19,6 % в Японії до 44,09 % в Люксембургу людського капіталу в галузях). На виробництво приходить від 6,78 % в Японії до 29,02 % в Швейцарії. Щорічний приріст людського капіталу в науці та технологіях в послугах коливається від 6,3 % в Іспанії до 1,1 % в США, а в виробництві — від -2,1 % в Люксембургу до 7,6 % в Італії.

Динаміка приросту дослідників на підприємствах і працівників в промисловості з 1982 року показує, що за весь період темпи приросту кількості працівників в промисловості не перевищували 2 % і більшою мірою становили 1–2 %, кризовими були 1982–83, 1992–93 та 2002–03 роки, коли темпи приросту були біля -0,5 %. Темпи приросту дослідників на підприємствах коливаються більшою мірою від 4 % до 7,5 %. Гірші роки приросту становили 0,5–2 % (1992–94, 2000, 2002 та 2007 роки) і лише в 2004 році було зниження до -0,44 %. В більшій кількості країн дослідників більше в комерційному секторі. За кількістю вони коливаються від 0,5 дослідників на тисячу зайнятого населення в ПАР до 8,8 дослідників — у Фінляндії. Коливання кількості дослідників в некомерційному секторі становить від 0,6 дослідників на тисячу зайнятого населення в Мексиці

до 8 дослідників — в Новій Зеландії. В середньому по країнам ОЕСР ці показники становлять в 2007 році — 4,8 дослідників на тисячу зайнятого населення в комерційному секторі і 2,6 — в некомерційному. В середньому в світі середній щорічний рівень приросту кількості дослідників в комерційному секторі в 1997–2007 роках коливався від 21,9 % в Португалії до -7,2 % в Словаччині.

Технологічний платіжний баланс в країнах коливається від -1,02 % ВВП (Швейцарія) до 1,23 % ВВП (Швеція). Торгівля середньовисокотехнологічними товарами в 2007 році становила 39 %, високотехнологічними — 23 %, середньо-низькотехнологічними — 20 % і низькотехнологічними — 18 % всього обсягу торгівлі товарами. Середньорічний приріст експорту товарів високотехнологічних галузей в світі коливається від 2 % (Японія) до 33,8 % (Словаччина), а середньовисокотехнологічних галузей — від 4,8 % (Великобританія) до 25,7 % (Китай). Частка експорту товарів високотехнологічних галузей в усьому експорті товарів в світі коливається від 0,5 % (Чилі) до 46,9 % (Ірландія), а середньовисокотехнологічних галузей — від 4 % (Ісландія) до 56,6 % (Японія). Більшість країн є чистими імпортерами високотехнологічної продукції. В більшості країн за десятиліття 1997–2007 рр. різниця між експортом і імпортом високотехнологічної продукції зменшилася. В середньовисокотехнологічній торгівлі торговий баланс в країнах коливається від -17 % (Чилі) до 15,2 % (Японія), і за десятиліття він у більшості країн покращав.

В Таблиці 5 виділені сучасні діапазони коливань показників (інтелектуальна власність) інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн.

Таблиця 5

**Діапазони коливань показників (інтелектуальна власність)  
інноваційного розвитку інноваційно розвинених країн**

Показник інноваційного розвитку	Діапазон коливань показника
Інтелектуальна власність	
Кількість зареєстрованих патентів в ЕПО, USPTO та JPO	Від 1 на Кіпрі до 15 805 у США
Частка зареєстрованих торгових марок на товари та послуги	Від 2,94 % в Китаї до 50 % в Словаччині

З 1987 року тенденції щорічного приросту патентування дуже подібні до тенденцій приросту державних витрат на НДДКР і коливаються від -5 % (характерно для 1991 та 2001 років) до 8–10 % (1988, 1989, 1995 та 1996 роки). З 2005 року обсяги приросту впали до 0,2–2,2 %. Для всіх країн характерним є те, чим більше державних витрат на НДДКР, тим більше реєструється патентів у трьох патентних організаціях (європейській (ЕПО), американській (USPTO) і японській (JPO)). Найменші такі пропорції характерні для Кіпру (1 патент — \$8 млн в 2005–07 роках), а найбільші — для Японії та США (відповідно, 14 258 патентів на \$86 млрд. та 15 805 патентів на \$184 млрд).

Порівняння патентної активності на технології в сфері зовнішнього середовища в 1996 та 2006 році показує, що за десятиліття зросла увага в

країнах до забруднення повітря (кількість реєстрації патентів зросла на 0,1 % — з 0,7 % до 0,8 % всієї кількості зареєстрованих патентів) та відновлюваної енергетики (зростання з 0,3 % до 0,7 %), і впала — до менеджменту сонячного випромінювання (знизилась з 0,9 % до 0,4 %) і контролю забруднення води (з 1 % до 0,7 %). З усіх країн/ що підписали Угоду про патентну співпрацю (РСТ), лідерами патентної активності по всім чотирьом категоріям зовнішнього середовища є США, Японія і Німеччина (на них приходиться більше 50 % всіх зареєстрованих патентів). Аналіз показників патентування в сфері оздоровлення показує, що в розвинених країнах за останнє десятиліття патентування медичних технологій зросло і коливається від 5,1 % всіх патентів (Японія) до 12,2 % (США), а фармацевтичних препаратів — зменшилося і коливається від 5 % (Японія) до 10 % (США). В країнах, що розвиваються, ситуація обернена: збільшення патентування з 9 % до 11 % фармацевтичних препаратів, і зменшення патентування медичного устаткування з 8,9 % до 4,3 % всіх патентів. За обсягами патентування як медичного устаткування, так і фармацевтичних препаратів лідирує США (відповідно, 48,49 % та 42,06 % частки всіх патентів в 2004–06 роках) і Японія (10,53 % та 10,59 %). Лідером в патентуванні НДДКР в біотехнологіях та нанотехнологіях також є США та Японія, частка яких в світі складає, відповідно, 43,5 % та 11,63 % всіх патентів в біотехнологіях і 43,01 % та 17,27 % всіх патентів в нанотехнологіях. Серед груп нанотехнологічної сфери найбільше реєструється патентів на наноматеріали (34,1 % всіх патентів на нанотехнології в 2004–06 роках), далі йдуть електронні частини і оптоелектроніка (33,3 %), вимірювання і виробництво (23,4 %), медицина і біотехнологія (16,8 %), зовнішнє середовище і енергетика (2,5 %). За останнє десятиліття підприємства майже всіх країн почали більше співпрацювати з іноземними партнерами щодо патентування, що виражається у збільшенні відсотку спільних патентів від 0,06 % (Ізраїль) до 13,1 % (Угорщина), виняток у зменшенні характерний для Бразилії, Ірландії, Італії, Китаю, Кореї, ПАР, Росії, Японії. Частка патентів, отриманих разом з іноземними партнерами, в світі в 2004–06 роках коливалась від 3,1 % в Японії, до 44,4 % в Бельгії. Більшість країн своїми партнерами в патентуванні обирають компанії США та ЄС.

Приріст реєстрування торгових марок в Організації патентів та торгових марок США під час сучасної світової кризи з червня 2007 почав стабільно знижуватись з 0,12 % до -0,19 % у грудні 2008 року, після чого темпи приросту почали поступово зростати, хоча і залишались від'ємними, в липні 2009 року приріст становив -0,1 %. Криза найбільше всього вплинула на реєстрування торгових марок в фінансуванні та страхуванні, збільшивши розрив між динамікою приросту реєстрування торгових марок в фінансуванні та страхуванні та товарів і послуг: якщо в червні 2007 року приріст реєстрування торгових марок в фінансуванні і страхуванні дорівнював 0,105 %, товарів — 0,095 %, послуг — 0,141 %, то в липні 2009 року ці значення становили відповідно -2 %, -0,9 % та -0,7 %. Кількість трансграничних торгових марок в 2007 році коливалась в країнах від 28 (Словаччина) до 17954 (США). В часовому просторі різкий підйом обсягів



трансграничних торгових марок на 30 % простежувався в 2000 році, після чого обсяги зменшувались впродовж двох років на 20 % і надалі поступово зростали щорічно на 6–8 %. Відсоток зареєстрованих торгових марок на товари становить від 42,46 % (Словаччина) до 89,3 % (Китай), винаток становить Ісландія (27,08 %), на послуги — від 3,04 % (Ізраїль) до 37,5 % (Ісландія), одночасно на товари і послуги — від 2,94 % (Китай) до 50 % (Словаччина).

Для сучасного глобального інноваційного ринку характерним є зростання відносних і абсолютних показників інноваційної діяльності, інтернаціоналізації інноваційних процесів, міжнародного наукового співробітництва.

## **Література**

1. Пахомов Ю., Пахомов С. Ситуация в Украине: предкризис, кризис, посткризис // *Економічний часопис XXI*. — 2009. — № 7–8. — С. 3–6.
2. Новицький В. Глобальна фінансово-економічна криза: сутність, системність проявів та перспективи подолання // *Економічний часопис XXI*. — 2009. — № 1–2. — С. 3–4. — Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2009/1-2/200901.html>
3. Пахомов Ю., Пахомов С. Глобальные истоки и вероятные последствия мирового финансового кризиса // *Економічний часопис XXI*. — 2008. — № 11–12. — С. 8–11.
4. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. — OECD: OECDiLibrary, 2009. — Режим доступу: <http://www.oecdilibrary.org/oecd/content/serial/20725345>
5. OECD, Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics. — Режим доступу: <http://oecd-stats.ingenta.com/OECD/eng/TableView/wdsview/dispviewp.asp>
6. Войнова Е. І. Порівняльна характеристика інноваційного розвитку країн Європи, США та Японії // *Вісник соціально-економічних досліджень. Зб. наук. праць*. — Випуск 33. — 2008. — С. 37–43.
7. World Economic Outlook Database, October 2009. — IMF, 2009. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/weorept.aspx?sy=2007&ey=2014&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=926&s=NGDPD&grp=0&a=&pr.x=64&pr.y=11>
8. 2006 «Global innovation Scoreboard» (GIS) Report/ Hugo Hollanders, Anthony Arundel. — European Trend Chart on Innovation: MERIT, December 4, 2006. — 32 p. — Режим доступу: [http://trendchart.cordis.lu/scoreboards/scoreboard2006/pdf/eis\\_2006\\_global\\_innovation\\_report.pdf](http://trendchart.cordis.lu/scoreboards/scoreboard2006/pdf/eis_2006_global_innovation_report.pdf)

## **Е. І. Войнова**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## **ГЛОБАЛЬНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ — ПУТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАНЗИТИВНЫХ ЭКОНОМИК**

### **Резюме**

В статье проводится анализ глобального инновационного развития на основе выделения диапазонов колебаний пятнадцати показателей инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** глобальный инновационный рынок, интернационализация НИОКР, финансирование НИОКР, венчурный капитал.

**E. I. Voynova**

Mechnicov Odessa National University

**GLOBAL INNOVATIVE DEVELOPMENT — A WAY  
OF TRANSFORMATION OF TRANSITION ECONOMIES**

**Summary**

In the article the analysis of global innovative development is conducted on the basis of selection of main fifteen ranges of vibrations of innovative performance indicators.

**Key words:** global innovative market, internationalizations of R&D, financing of R&D, venture capital.

**С. В. Гарбуз**

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

Розглянуто теоретичне підґрунтя та основні етапи формування підсистеми управління інноваціями. Оскільки цілі визнано основним системоутворюючим елементом, то створення цільової підсистеми в системі управління інноваціями запропоновано здійснювати на основі розробленої моделі управління інноваційною діяльністю організації. Визначено перелік спеціальних функцій, на яких засновано функціональну підсистему в системі управління інноваціями. Для формування підсистеми управління інноваціями рекомендовано застосовувати матричний підхід, використання якого дозволяє визначити як перебіг процесів управління, так і особливості організаційної структури управління інноваціями.

**Ключові слова:** підсистема управління інноваціями, цільова підсистема, функціональна підсистема, забезпечуюча підсистема, матричний підхід.

В сучасних умовах інноваційна діяльність визнається як найважливіший чинник зростання підприємств і засіб досягнення ними конкурентних переваг. Проте статистичні дані свідчать про тенденцію до зменшення числа вітчизняних підприємств, що впроваджують інновації, протягом останніх років. Серед причин низької інноваційної активності підприємств, окрім обмеженості фінансових ресурсів, можна виокремити недостатній рівень розвитку інноваційного менеджменту, неспроможність створити адекватну задачам систему управління інноваціями.

Формування системи управління підприємством широко висвітлюється в наукових працях Короткова Е. М., Глуценко С. М., Віханського О. С., Наумова О. І., Мільнера Б. З., Мазура І. І., Шапіро В. Д., Мильника В. В., Тренева М. М., Смірнова Е. О. та інших. Проблеми формування підсистеми управління інноваціями досліджували російські вчені — Завлін П. Н., Фатхутдінов Р. А., Оголева Л. Н. та українські — Йохна М. А., Стадник В. В., Краснокутська Н. В., Федулова Л. І. та інші. Проте названі роботи містять ряд протиріч щодо складу компонент в системі управління інноваціями [1, 2]. За результатами проведених авторських досліджень, актуальність теми, що винесена в назву статті, може бути визначена так:

- реалізація інноваційної моделі розвитку України потребує посилення уваги господарюючих суб'єктів до впровадження інновацій та ефективного управління ними, а отже і до формування адекватної задачам системи управління інноваціями;

- накопичений вітчизняний та зарубіжний досвід формування систем управління організаціями та підсистем управління інноваціями потребує

логічного аналізу, методичного опрацювання та систематизації як для подальшого наукового дослідження, так і для практичного використання.

Основною метою даної статті є визначення теоретичних та методичних засад формування ефективної підсистеми управління інноваціями в рамках системи управління організацією. Для дослідження застосовувалися методи абстрагування, аналізу та синтезу, моделювання та формалізації.

Аналіз існуючих підходів до розуміння поняття системи управління дозволив сформуувати для неї загальне визначення. Система управління представляє сукупність усіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують задане функціонування та розвиток організації. До складових системи управління відносять методологію управління, процес управління, структуру управління і техніку управління [3]. Найважливішими складовими є процес і структура управління. Тому найбільшу увагу в даному дослідженні приділено саме цим складовим.

Згідно з узагальнюючою теорією систем, однією з ознак системи є ієрархічність, тобто кожна система має входити в ієрархію систем і утворювати підсистеми. Важливою ознакою систем є також здатність до розвитку та наявність меж, що дозволяють визначити її вміст. Виходячи з цього, підсистема управління інноваціями є складною системою, що містить відповідні підсистеми, елементи, має визначені межі та здатність до розвитку.

Розглядаючи систему управління в конкретній організації, виокремлюють об'єкт управління, суб'єкт управління, функції та процеси управління. Суб'єкт управління, організаційно і юридично оформлений як посада або сукупність посад, що утворюють підрозділ управління, є керуючою підсистемою. Об'єктами управління в системі управління інноваціями є інноваційні процеси, інноваційна діяльність, а також інноваційний потенціал, інноваційні проекти і програми.

Взаємодія суб'єкта і об'єкта управління здійснюється завдяки механізму управління, як показано на рис.1 [4]. Механізм управління інноваційною діяльністю в даному випадку може розглядатися як сукупність статичних та динамічних характеристик взаємодії між елементами системи управління, що врегульовані нормативними документами і використовують всю сукупність методів управління.

Характерними властивостями інновацій як об'єкта управління є те, що вони:

- відрізняються складністю та високою невизначеністю результатів;
- потребують значного часу;
- ризиковані;
- орієнтовані на практичне використання.

Згідно з законом необхідної різноманітності, рівень складності системи управління має бути не меншим, ніж рівень складності об'єкта управління [5]. При формуванні підсистеми управління інноваціями слід використовувати також закон єдності цілей організації, який потребує орієнтації цілей на забезпечення загальної мети, що трактується як місія організації.

Спираючись на названі закони, система управління складається з певної сукупності підсистем і елементів, властивості яких слід добирати, ви-

ходячи з характеру цілей і принципів управління певним об'єктом. Саме цілі управління є системоутворюючим елементом, тобто цілям управління має відповідати система управління і окремо кожен елемент. Інновації розглядаються провідними вченими-економістами як засіб економічного розвитку організації і займають важливе місце в дереві цілей будь-якої організації. Для реалізації інноваційних цілей розробляють спеціальні функції управління та використовують відповідні підсистеми забезпечення.

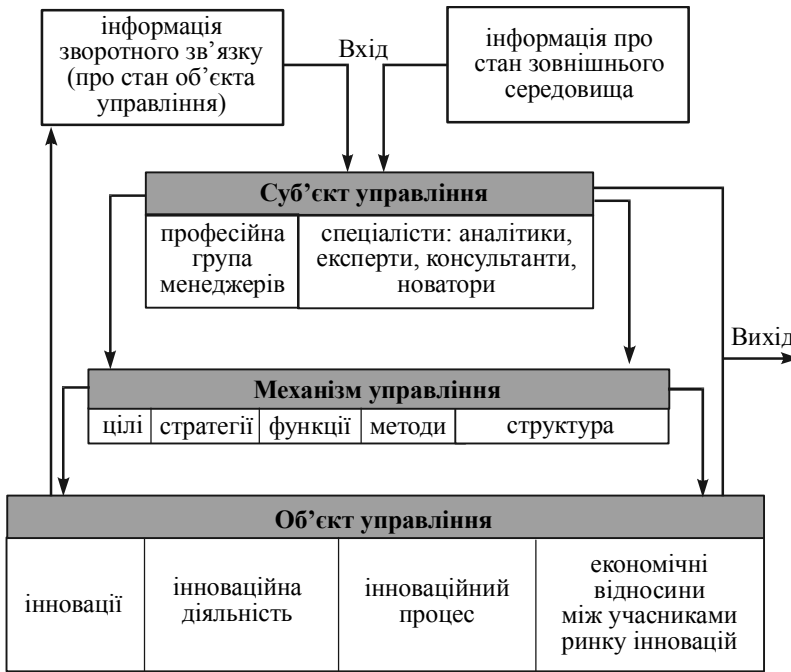


Рис. 1. Схема системи інноваційного менеджменту

Виходячи з вищесказаного, в системі управління інноваціями виокремлюються такі підсистеми, як цільова, функціональна та забезпечуюча. Цільова підсистема в системі управління інноваціями формується на основі базових цілей організації, виходячи з моделі управління інноваційною діяльністю організації (рис. 2).

Цільова підсистема є комплексом задач управління інноваціями, які будуть реалізовані функціональною підсистемою. Склад цільової підсистеми визначається сукупністю інноваційних цілей діяльності організації. В загальному вигляді цільова підсистема складається з двох компонент (або підсистем) — цілі, що відповідають *удосконаленню, модифікації вже освоєних інновацій*, та цілі, що пов'язані із *розробкою новацій та їх подальшим освоєнням* в організації. Кожна організація визначає кількість продукції/технологій, які потребують удосконалення, а також кількість та напрямок розробок принципово нової продукції/технологій (новацій). Крім того, новації за походженням можуть бути як покупними, так

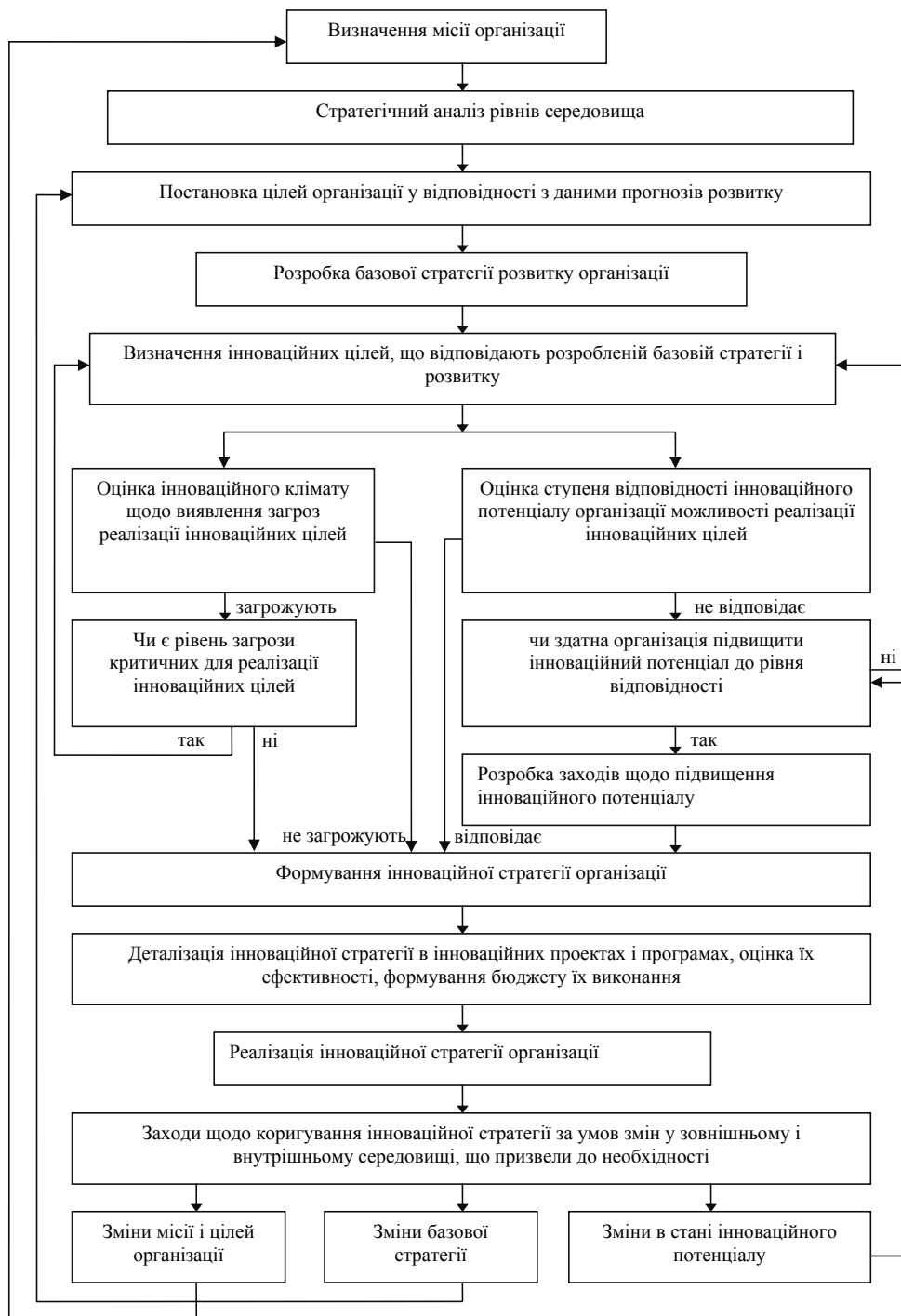


Рис. 2. Модель управління інноваційною діяльністю організації

і розроблятися самотужки, останні — впроваджуватися у власному виробництві (переходити в інновацію) або продаватися.

Функціональна підсистема визначається сукупністю компонент (підсистем), що є спеціальними функціями управління інноваціями. Загалом під функцією управління розуміється спеціалізована частина регулярної організаційної діяльності управлінського характеру, що відрізняється однорідністю цілей та дій стосовно певних об'єктів. Найбільш розповсюдженою є точка зору, відповідно до якої всі функції управління поділяються на дві групи — загальні (планування, організація, мотивація, контроль і координація) та спеціальні. На відміну від загальних функцій, спеціальні представляють собою види діяльності, кожний з яких може стати об'єктом реалізації загальних функцій управління.

В управлінні інноваціями у відповідності із складністю об'єкта управління виділяють сукупність спеціальних функцій управління, які відображають інноваційний цикл сучасного підприємства і є комплексом робіт зі створення (удосконалення) і реалізації інновацій [6]. В таблиці 1 наведено узагальнений перелік таких функцій і комплекс робіт по їх реалізації.

Слід відмітити, що кількість спеціальних функцій може змінюватися залежно від особливостей реалізації інноваційного процесу в організації. Зокрема, для організацій, які здійснюють наукові дослідження і розробки, товаром є новація у вигляді певного оформленого результату досліджень (методика, технологія, ноу-хау тощо). Питання щодо захисту інтелектуальної власності, які є важливими для цих організацій, можуть бути визначені як спеціальна функція в підсистемі управління інноваціями.

При формуванні системи управління інноваціями запропоновано використовувати матричний підхід (рис. 3). Саме завдяки такому підходу можна виявити «межі» підсистеми управління інноваціями, тобто визначити сукупність підрозділів, що виконують певні функції в управлінні інноваціями. В таблиці 2 наведено перелік типових підрозділів, які приймають участь у реалізації спеціальних функцій в підсистемі управління інноваціями.

Використання матричного підходу для формування підсистеми управління інноваціями дозволяє також на основі аналізу взаємодії цільової та функціональної підсистем обґрунтувати перелік інноваційних проектів (програм), визначити їх можливий статус. Як відомо, це може бути як тимчасовий творчий колектив, так і внутрішні інноваційні проекти (включаючи венчурні), навіть до виділення самостійних інноваційних підприємств [7]. Таким чином, система зв'язків і відносин, які виникають у процесі управління інноваційною діяльністю, закріплюється (на певний час) у певній організаційній структурі управління.

Умовні позначення: 01 — управління удосконаленням і модифікацією інновацій; 02 — управління розробкою новацій та їх впровадженням; 10 — аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища; 11 — розробка інноваційної стратегії; 12 — управління науковими та дослідно-конструкторськими розробками; 13 — управління освоєнням і виробництвом нової продукції; 14 — управління реалізацією інновацій; 30 — інформаційне забезпечення; 31 — ресурсне забезпечення; 32 — правове забезпечення; 33 — методичне забезпечення.

Таблиця 1

## Спеціальні функції в системі управління інноваціями

Спеціальна функція	Комплекс робіт по виконанню функції
Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування	Аналіз зовнішнього середовища необхідний для управління інноваціями щонайменше в двох аспектах. По-перше, це моніторинг <i>інноваційного клімату</i> для виявлення загроз щодо реалізації інноваційних цілей; по-друге, дослідження ринку, тобто <i>маркетингові дослідження</i> , результатом яких може стати і виявлення нових потреб, і визначення нових <i>вимог</i> до продукції/послуг, і кола нових споживачів, форм і способів її реалізації. На етапі дослідження внутрішнього середовища оцінюють <i>інноваційний потенціал</i> організації, тобто здатність виробляти нові товари і послуги, та його готовність до таких дій в економічному, техніко-технологічному та управлінському аспектах. В разі необхідності розробляють заходи щодо розвитку інноваційного потенціалу
Розробка інноваційної стратегії	На основі даних попереднього етапу уточнюються цілі інноваційної діяльності організації та засоби їх досягнення у відповідності з базовою стратегією розвитку організації
Управління дослідженнями і розробками	На етапі <i>наукових</i> досліджень уточнюють <i>вимоги</i> до характеристик продукції, послуг або технології та проводять відповідні теоретичні та експериментальні дослідження. Матеріалізація результатів наукових досліджень здійснюється під час <i>дослідно-конструкторських</i> розробок. Цей етап пов'язаний з появою <i>інтелектуальної власності</i> у вигляді винаходів та відкриттів, захист якої здійснюється через <i>патентування</i> , реєстрацію <i>стандартів на продукцію</i> , торговельних марок, реалізацією авторських прав
Управління освоєнням виробництва продукції	Після приймальних випробувань здійснюється інтенсивна <i>технологічна підготовка виробництва</i> для виробництва нової або модернізованої продукції, оснащення виробничого процесу сучасним технологічним обладнанням, оснасткою, засобами механізації і автоматизації. Особливого значення надають забезпеченню випуску продукції у відповідності з <i>вимогами</i> , визначеними на попередніх етапах
Управління реалізацією інноваційної продукції	Розробляються засоби просування товарів і послуг (рекламні заходи, паблік рилейшнз, стимулювання збуту та ін.), розробляються угоди на постачання продукції, післяпродажне обслуговування, регулювання цін, контроль за використанням продукції. Ці функції дають можливість здійснити <i>зворотній зв'язок</i> між виробником і споживачем, що забезпечує <i>неперервність</i> інноваційного циклу



Таблиця 2

Склад підрозділів функціональної підсистеми в системі управління інноваціями

Спеціальна функція	Підрозділ в організації
Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування	Відділ стратегічного планування, інформаційний відділ, відділ маркетингу
Розробка інноваційної стратегії	Відділ стратегічного планування, відділ НДДКР, фінансовий відділ
Управління дослідженнями і розробками	Відділ НДДКР, відділ патентування і ліцензування, відділ стандартизації
Управління освоєнням виробництва продукції	Відділ НДДКР, дослідне виробництво, виробничий відділ
Управління реалізацією інноваційної продукції	Відділ збуту, маркетинговий відділ

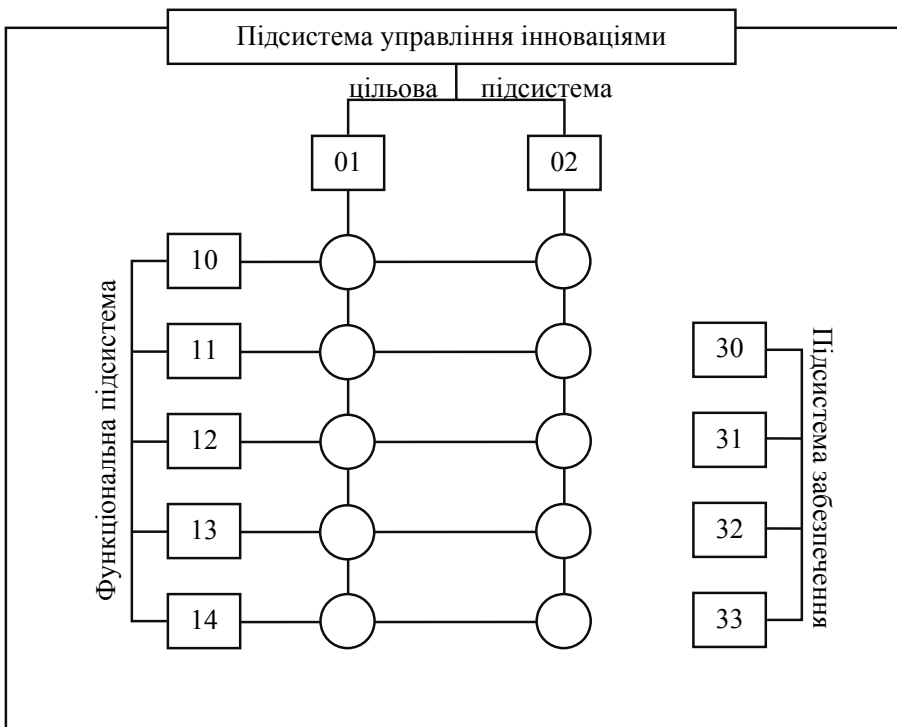


Рис. 3. Схема побудови підсистеми управління інноваціями

Статичність та динамічність системи управління як інноваціями, так і організацією взагалі є взаємообумовленими: в організаційній структурі закріплюються виконувані функції, з іншого боку, організаційна структура визначає порядок виконання цих функцій і дає поштовх виконанню процесу управління, який визначає їх зміст. В управлінні інноваціями використовують різні організаційні структури залежно від впорядкованості завдань, посад, повноважень і відповідальності:

- функціональні структури з використанням команд (зокрема, гуртків якості);
- з використанням матричних структур (від слабкої матриці до сильної і збалансованої);
- на програмно-цільовій основі (розробка та реалізація цільових програм організації);
- з використанням дивізіональних структур (формування відносно самостійних виробничих і управлінських підрозділів, відповідальних за комерційний успіх інновацій на конкретному ринку);
- в рамках мережевих структур (науково-виробничі об'єднання різного типу);
- з використанням договірних відносин з науково-дослідними організаціями, консалтинговими, інноваційними компаніями).

Організаційна структура управління інноваціями повинна періодично аналізуватися і переглядатися через ряд об'єктивних причин [8]:

1. Через зміну цілей та диверсифікацію напрямків досліджень і розробок.

2. Завдяки змінам технології здійснення НДДКР в зв'язку з розвитком науки і техніки.

3. В зв'язку зі змінами стратегії, що потребує змін в професійному складі працівників.

4. У зв'язку зі зниженням ефективності інноваційної діяльності, що обумовлене недосконалістю організаційної структури і пов'язане з дублюванням функцій управління і форм документів, зміною формальних і неформальних відносин в лініях підпорядкування і відповідальності тощо.

Матричний підхід дозволить забезпечити узгодження дій ланок управління інноваціями, усунути паралелізм і дублювання в роботі, а також ефективно проводити організаційний аудит підсистеми управління інноваціями.

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

підсистема управління інноваціями є складною системою, що містить відповідні компоненти, підсистеми та елементи, має визначені межі та здатність до розвитку;

основним системоутворюючим елементом системи управління інноваціями є цілі, для реалізації яких використовують відповідні функції та підсистеми забезпечення.

У відповідності з вищезазначеним формування підсистеми управління інноваціями здійснюється за такими етапами:

1. На основі моделі управління інноваційною діяльністю розробляється цільова підсистема, що складається з цілей, що відповідають удосконаленню та модифікації вже освоєних інновацій, та цілей, що пов'язані з розробкою (або купівлею) новацій та їх подальшому освоєнню в організації.

2. У відповідності з властивими для конкретної організації спеціальними функціями визначається функціональна підсистема системи управління інноваціями.

3. На основі матричного підходу формується власне підсистема управління інноваціями як взаємодія цільової, функціональної та забезпечуючої

подсистем, які визначають процес управління інноваційною діяльністю в організації.

4. Зв'язки та відносини, що виникають в процесі управління інноваційною діяльністю, закріплюються у певній організаційній структурі управління (ОСУ), щодо яких потрібно здійснювати організаційні перетворення у відповідності з результатами організаційного аудиту.

Важливими перспективними напрямками подальших досліджень є вивчення особливостей розробки та реалізації управлінських рішень в системі управління інноваціями, інформаційного забезпечення процесів управління, а також аналіз показників ефективності функціонування системи управління інноваціями для підприємств різних галузей економіки.

## **Література**

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. Л. Н. Оголевой. — М.: ИНФРА-М, 2001. — С. 34–42.
2. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. — С. 35–40.
3. Смирнов Э. А. Теория организации: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 200. — 248 с.
4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — С.169.
5. Курганов В. М. Современный менеджмент: Теория и практика управления. — М.: Книжный мир, 2004. — С. 23–25.
6. Теория системного менеджмента: Учебник / Под общ. ред. П. В. Журавлева, Р. С. Садегова, В. Г. Янчевского. — М.: Экзамен, 2002. — 512 с.
7. Управление современной компанией: Учебник / Под ред. Б. Мильнера и проф. Ф. Липса. — М.: ИНФРА-М, 2001. — С. 327–347.
8. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П. Н. Завлина и др. — М.: ОАО «НПО «Издательство экономика», 2000. — С. 173–175.

## **С. В. Гарбуз**

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ**

### **Резюме**

Рассмотрена теоретическая база и основные этапы формирования подсистемы управления инновациями. Поскольку цели признаны основным системообразующим элементом, то создание целевой подсистемы в системе управления инновациями предложено осуществлять на основе разработанной модели управления инновационной деятельностью организации. Определен перечень специальных функций, на которых основана функциональная подсистема в системе управления инновациями. Для формирования подсистемы управления инновациями рекомендовано применять матричный подход, использование которого позволяет определить как ход процессов управления, так и особенности организационной структуры управления инновациями.

**Ключевые слова:** подсистема управления инновациями, целевая подсистема, функциональная подсистема, обеспечивающая подсистема, матричный подход.

**S. V. Garbuz**

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

## **PICULIARITIES OF INNOVATION MANAGEMENT SUBSYSTEMS FORMATION**

### **Summary**

The theoretical basis and main stages of innovation management subsystem formation are considered. Since the targets are recognized as the main backbone element, the creation of the target subsystem in the system of innovation management is offered for carrying out on the basis of the developed model for managing innovative activities of the organization. The list of special functions that are basic for a functional subsystem in the system of innovation is defined. It is recommended to apply the matrix approach, that allows to define both a course of managerial processes, and features of innovation management organizational structure for subsystem formation of innovation management.

**Key words:** innovation management subsystem, the target subsystem, functional subsystem, providing subsystem, matrix approach.

**Н. І. Гражевська**

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК

У статті розкрито суперечності між глобальною природою сучасних світогосподарських процесів та існуючими інституційно-організаційними механізмами їх урегулювання. Доведено необхідність вдосконалення інституційно-організаційних механізмів глобалізації трансформаційних економік на основі розширення сфери глобального управління з мікро- та мезорівня (ТНК та їхні мережі) до макро- та мегарівня (міждержавні організації та наднаціональні регулюючі структури інтеграційних утворень).

**Ключові слова:** інституційно-організаційні механізми; глобалізація; трансформаційна економіка; глобальна системна трансформація; саморозвиток капіталу.

Згідно із синергетичним підходом, глобальна системна трансформація, пов'язана з руйнуванням традиційного інституційного середовища, радикальною зміною політичних і соціально-економічних структур, функцій та взаємозв'язків, призводить до зростання ентропії (міри непорядкованості) світової економіки, породжуючи небезпеку її незворотної деградації, яка загрожує основам нормальної життєдіяльності соціуму.

Таким чином, глобалізація економіки сама по собі є небезпечною, оскільки поява нової якості світогосподарського розвитку завдяки дії механізму самоорганізації відбувається повільно і може відставати від процесів занепаду. За цих обставин виняткового значення набуває негентропійна складова глобалізаційного процесу, що формується за рахунок створення (привнесення ззовні) нових якісних елементів і зв'язків. Відтак дослідження інституційно-організаційних механізмів глобалізації трансформаційних економік набуває важливого теоретичного та практичного значення в контексті забезпечення їхнього ефективного розвитку на основі розширення сфери глобального управління з мікро- та мезорівня (ТНК та їхні мережі) до макро- та мегарівня (міждержавні організації та наднаціональні регулюючі структури інтеграційних утворень).

Низка наукових проблем, пов'язаних з глобалізацією економіки є предметом дослідження багатьох визнаних вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема, В. Базилевича, О. Білоруса, Дж. Бхагваті, А. Гальчинського, А. Ельянова, М. Кастельса, Л. Клайна, Г. Колодки, П. Кругмана, Дж. Ліпські, Д. Лук'яненка, В. Новицького, М. Обстфельда, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, В. Сіденка, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, А. Філіпенка, Ю. Шишкова та ін.

Водночас до цього часу серед науковців немає єдності в розумінні взаємозв'язку та взаємодії ендегенних та екзогенних чинників посткому-

ністичних трансформацій, шляхів та механізмів подолання суперечностей між глобальною природою сучасних світогосподарських процесів та існуючими інституційно-організаційними механізмами їх урегулювання. Водночас для перехідних економік нового типу, які функціонують у несприятливих умовах поглиблення нестійкості світогосподарської системи та прискореного входження до структур вже сформованих економічних зв'язків, зазначені проблеми є пріоритетними напрямками наукових досліджень та практичної діяльності, що і визначило мету та завдання даної статті.

Загально визнано, що в основі процесів виникнення, розвитку та трансформацій складних економічних систем лежить діалектичний взаємозв'язок процесів їхньої організації та самоорганізації. Організація передбачає узгодження та впорядкування наявних структур шляхом їхньої ієрархізації, мінімізації різноманітності задля підвищення стійкості функціонування системи. Самоорганізація, як джерело креативності, ґрунтується на нестійкості, нерівноважності, зростанні різноманітності економічних систем як джерелах їхнього розвитку. При цьому взаємодія організаційних та самоорганізаційних засад трансформаційних процесів є нерівноважно нелінійною і, як правило, асиметричною, у той час як ступінь її гармонійності визначає прискорення чи вповільнення соціально-економічних перетворень.

На думку автора, в основі самоорганізації ринкових економічних систем і глобальної економіки в цілому лежить саморозвиток капіталу. Організаційна та управлінська складові трансформаційного процесу виявляються в діяльності держав, громадських та наддержавних організацій, які здійснюють регулюючий вплив на процеси суспільних перетворень за допомогою узгодження, координації і впорядкування взаємодії підсистем та елементів різнорівневих соціально-економічних систем [5, с. 256].

Варто зауважити, що як самоорганізуючий та системорозвиваючий чинник ринкової економіки капітал відіграє активну роль в інтенсифікації процесу глобалізації, що в свою чергу сприяє радикальній модифікації необхідних та достатніх умов його самовідтворення. Зазначені трансформації пов'язані з такими провідними тенденціями:

– формування «глобального» капіталу, який має позатериторіальну, наднаціональну природу та керується власними інтересами, що часто не збігаються зі стратегіями розвитку держав, на території яких він функціонує. Зауважимо, що безпосередніми суб'єктами процесу становлення та розвитку синергійних взаємозв'язків глобальної економіки є транснаціональні корпорації, які формують глобальний відтворювальний контур, здатний до саморегулювання. На думку сучасних дослідників, саме в межах інтернаціоналізованих відтворювальних ядер формується світовий дохід, боротьба за перерозподіл якого перетворюється на стратегічний орієнтир функціонування національних економік на світовій арені [7, с. 216];

– перетворення мереж на базову організаційну форму глобального капіталу. Йдеться про те, що саморозвиток капіталу породжує попит на новий вид організації — гнучкі мережі бізнесу, які характеризуються відсутністю ієрархії структур та яскраво вираженими координаційними і коопера-

ційними відносинами, що базуються на високому ступені довіри. На думку відомого дослідника проблем глобалізації М. Кастельса, мережева логіка тягне за собою появу соціальної детермінанти вищого рівня, за якої влада структури виявляється сильнішою за структуру влади [6, с. 195]. При цьому мережева структура є оптимальною для прийняття рішень у незначеному середовищі внаслідок відкритості для інновацій, високої динамічності та адаптивності. За цих обставин доступ до глобальних мережевих структур капіталу, управління та інформації є важливим чинником продуктивності та конкурентоспроможності сучасних економічних систем;

– інтенсивний розвиток фінансового капіталу, оборот якого значною мірою замкнений на самому собі внаслідок віртуалізації світових ринків, які використовують новітні інформаційні технології та породжені ними нетрадиційні фінансові інструменти. При цьому світові фінанси розширюються на реальні, які опосередковують глобальний процес відтворення, та віртуальні, що мають спекулятивне походження і є відособленими від реальних відтворювальних циклів. Зауважимо, що нині в світі сформувалась така система перерозподілу фінансових ресурсів, за якої менш ризиковий капітал абсорбується найбільш розвиненими країнами світу, а спекулятивний, з більш високою нормою прибутку, спрямовується у країни з транзитивною економікою;

– розвиток новітніх форм капіталу (інтелектуального, людського, соціального), еволюція яких визначає майбутнє людства. На думку сучасних дослідників, стрибкоподібний макробіфуркаційний перехід країн Заходу від індустріального до постіндустріального суспільства сприяє утвердженню у ролі провідного чинника економічного зростання нагромадження, вдосконалення та ефективного використання знань, досвіду, умінь, здоров'я та рівня інтелектуального розвитку людини. Капітал все більшою мірою фінансує динаміку цієї прогресивної тенденції та все ефективніше використовує зростаючі якості людського ресурсу для власного самооновлення та саморозвитку.

Аналіз засвідчує, що саморозвиток капіталу як провідного чинника самооновлення та прискореної еволюції сучасних соціально-економічних систем, системоутворюючої структури глобальної економіки істотно змінює порогові критерії державності та незалежності перехідних економік. Йдеться про значні труднощі в національно-державному регулюванні, які свідчать про неспроможність держав трансформувати економіку на національному рівні у відриві від світових господарських процесів і стану міжнародної кон'юнктури. Характеризуючи сучасну неоліберальну модель глобалізації, науковці звертають увагу на те, що впливові міжнародні організації, створені за взаємною згодою держав та глобального капіталу, здійснюють скоординований тиск на власні уряди та незалежні держави з метою знищення або обмеження всього того, що може уповільнювати вільний рух капіталів чи перешкоджати свободі ринкової економіки. Таким чином, виявляється, що слабка держава — це якраз та держава, яку потребує новий світопорядок для свого зміцнення та відтворення, — роблять висновок дослідники [2, с. 56].

У зв'язку із цим зауважимо, що з погляду лінійної логіки цілком слухним є висновок щодо заміщення національно-державної будови економічної системи її глобальною організацією. Однак, як уже зазначалося, сучасні економічні системи є складними, нелінійними структурами, еволюція яких не може розглядатися крізь призму традиційних підходів. Слід взяти до уваги, що глобалізація не лише уніфікує та гомогенізує світовий економічний простір на основі новітніх чинників економічного зростання, але й збагачує, урізноманітнює моделі та типи економічного розвитку внаслідок трансформації національно-державного структурування економіки. Ідеться також про те, що:

– в умовах глобального економічного розвитку зберігає своє значення національно-культурний чинник, свідченням чого є функціонування автономних «етнічних мереж відносин», які не розчиняються в сучасному світогосподарському середовищі;

– основний масив факторів і стимулів світогосподарської еволюції, як і раніше, формується в межах конкретних національних економічних моделей і не компенсується механізмом глобального регулювання;

– успіхи, яких досягли окремі країни в глобальній економіці, безпосередньо пов'язані з їхньою здатністю перетворити свої національно-цивілізаційні особливості на потужний чинник глобальних конкурентних переваг.

За цих обставин важливо усвідомити, що процес глобалізації не повинен зводитися до «скасування» держави. Йдеться про ускладнення, диференціацію, наповнення новим змістом її функцій, пов'язаних із інтеграцією національної економіки в складні структури загальнопланетарного рівня. Держава в трансформаційній економіці повинна бути упорядковуючим та гармонізуючим чинником глобальних та локальних соціально-економічних перетворень. Вибудовуючи пріоритети соціально-економічного розвитку, обґрунтовуючи довгострокову стратегію суспільної еволюції та вибираючи ту чи іншу композицію з широкого спектра координаційних механізмів і регулятивних інструментів, вона покликана формувати національну модель соціально-економічних перетворень та забезпечувати її ефективну реалізацію в умовах глобалізації світогосподарського середовища.

Як уже зазначалося, неузгодженість та розбалансованість, що стали домінувати в сучасних умовах світогосподарського розвитку, загострюють проблему формування ефективного інституційного забезпечення розвитку глобальної економіки на основі розширення сфери глобального управління з мікро- та мезорівня (ТНК та їхні мережі) до макро- та мегарівня (міждержавні організації та наднаціональні регулюючі структури інтеграційних утворень). У зв'язку з цим зауважимо, що глобалізація формальних і неформальних інституцій — тривалий та суперечливий процес, який знаходить свій вияв у визнанні примату норм міжнародного права над національними, стандартизації законодавчих норм, поступовому зближенні національних правових систем, поширенні уніфікованих стандартів поведінки в різних сферах суспільного життя тощо [1].



Як відомо, інституційна система сучасної світової економіки базується на сукупності міждержавних дво- і багатосторонніх угод, правових, нормативних актів та організаційній інфраструктурі забезпечення дотримання й розвитку зазначених угод (об'єднання держав, їхніх структур (відомств), громадських організацій, національних товариств, асоціацій неурядового характеру, індивідів, які створюються для досягнення спільних цілей у різних сферах суспільного життя). При цьому до суттєвих системних вад, притаманних діяльності сучасних впливових міжнародних структур, слід віднести: недемократичний спосіб просування ліберальних глобалістських принципів; нав'язування типових схем економічної політики та нехтування національною специфікою господарського розвитку; прийняття рішень, спрямованих на захист інтересів транснаціональних компаній та правлячих еліт; бюрократизацію діяльності, надмірну формалізацію процесів прийняття рішень, інституційну інертність тощо. Так, наприклад, жорстко «обумовлене» кредитування країн із трансформаційними економіками досить часто супроводжується напруженістю та соціальними конфліктами, які загострюють проблеми розвитку перехідних суспільств в умовах глобалізації.

За цих обставин важливого значення набуває повернення до принципів багатосторонності, які, на думку фахівців ООН, були відкинута під впливом помилкової віри в саморегульовані ринкові сили. Йдеться про можливість оновлення Бреттон-Вудської угоди, в т. ч. у напрямі перегляду масштабів та умов доступу країн, що розвиваються, до ресурсів МВФ, особливо до механізмів компенсаційного фінансування, призначеного для надання допомоги в боротьбі із зовнішніми потрясіннями. Слід покінути з нав'язуванням макроекономічних умов проциклічного характеру при наданні доступу до додаткових обсягів ресурсів та удосконалити багатосторонній нагляд, щоб забезпечити врахування можливих міжнародних наслідків національної економічної політики. Важливо координувати національні плани розвитку з міжнародною допомогою, спрямованою на підтримку національних пріоритетів. Така допомога повинна бути адаптованою до національних обмежень та місцевих особливостей і не повинна обтяжуватись висуванням надмірних умов та вимог донорів. Глобальний «новий курс» має передбачити можливість запровадження «глобального соціального мінімуму», покликаною забезпечити мінімальний рівень захищеності у відповідності з принципами Загальної декларації прав людини [8].

На думку автора, плідним щодо вирішення проблеми формування нової системи глобального регулювання є синергетичний підхід, спрямований на виявлення ролі та значення процесів самоорганізації світогосподарської системи на основі формування глобального громадянського суспільства, глобального соціального капіталу та підвищення соціальної відповідальності бізнесу. Йдеться про те, що сучасна глобальна система взаємозв'язків та взаємозалежностей формується на основі масової символічної інтеракції та спільної інформаційної культури, за умов, коли влада реалізується на рівні локальних, регіональних центрів, у яких на перший план висуваються впливові соціальні рухи та громадянські асоціації. Таким чином,

глобалізація процесів інституціоналізації сучасного світогосподарського простору тісно пов'язана з розширенням сфери впливу громадянського суспільства та зміцненням його статусу як основного суб'єкта інституційних змін.

При цьому формування системи глобальних соціокультурних цінностей і норм, здатних забезпечити зростання ефективності світової економіки, безпосередньо пов'язано з розвитком глобального соціального капіталу [9, с. 150–159]. Загострення глобальних проблем людства сприяє усвідомленню того, що домінуючі в світі суперництво та ворожнеча мають бути замінені співробітництвом та взаємодопомогою, на основі яких тільки і можливий подальший розвиток людської цивілізації. Соціальний капітал є гарантією трансформаційної та адаптивної гнучкості глобальної економічної системи. Виступаючи в ролі динамічної структури сучасної ринкової економіки, яка визначає самоорганізацію господарського життя не лише в національних, але й у глобальних межах, він поєднує дві складові: силу і надійність мережевих зв'язків та морально-етичну довіру контрагентів.

Важливо зауважити, що підвищення значимості нематеріальних факторів економічного зростання, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, актуалізує проблему соціальної відповідальності бізнесу, який поступово переходить від одномірної, що визначається виключно критеріями ринкової раціональності, шкали цінностей до багатомірної, яка враховує економічні, соціальні та етичні аспекти підприємницької діяльності [10, с. 91]. Практика засвідчує, що інституціоналізація соціальної відповідальності бізнесу нині відбувається як на рівні окремих країн, так і в масштабах глобального співтовариства. На рівні національних економік її яскравими прикладами є введення посади міністра з корпоративної соціальної відповідальності у Великобританії; прийняття в 2002 р. закону Сарбанеса-Окслі в США, спрямованого на забезпечення в компаніях прозорості операцій та обліку, а також захист інтересів робітників і акціонерів шляхом дотримання точності та надійності корпоративної інформації; розрахунок спеціальних індексів стійкого зростання (Dow Jones Sustainability Group Index, Ethibel Sustainability Index); розробка кодексів корпоративної поведінки; впровадження критеріїв корпоративної соціальної відповідальності при оцінці інвестиційних рейтингів компаній тощо. До числа вагомих глобальних ініціатив слід віднести створення Міжнародної Ради бізнесу за стійкий розвиток, яка об'єднує більше сотні ТНК; прийняття Європейської декларації бізнесу проти соціальної ізоляції; розробку під керівництвом Генерального секретаря ООН К. Ананна Глобального компакту, учасниками якого є сотні крупних компаній, провідних профсоюзних об'єднань, правозахисних та екологічних організацій; започаткування Глобальної ініціативи корпоративного громадянства Світового економічного форуму та ін.

Важливу роль у регулюванні політики соціальної відповідальності бізнесу відіграють принципи та кодекси корпоративної діяльності: Рекомендації ОЕСР щодо діяльності багатонаціональних корпорацій, Світовий договір ООН, Декларація МОП основних принципів та прав у сфері праці

тощо. Так, наприклад, Глобальний договір ООН є добровільною ініціативою, започаткованою у січні 1999 р., яка закликає бізнес-структури до співпраці в соціальній та екологічній сферах з метою забезпечення однакового доступу всіх людей до переваг та здобутків глобальної економіки. Він ґрунтується на 10 універсальних принципах, пов'язаних з правами людини, трудовими відносинами, довіллям та боротьбою з корупцією. Нині у світі налічується понад 2400 компаній — учасників Глобального договору та 47 його національних мереж, організованих за географічним та галузевим принципами [4].

Незважаючи на те, що в короткостроковому періоді внаслідок зростання соціальних витрат конкурентоспроможність соціально відповідального бізнесу може знизитися, в довгостроковій перспективі його соціально відповідальна поведінка забезпечує відчутні економічні вигоди як окремих фірмі, так і глобальній економіці в цілому. Обстеження 500 потужних американських корпорацій показало, що економічні показники компаній, які публічно прийняли на себе зобов'язання соціального, екологічного та етичного характеру, були вдвічі кращими [4]. Водночас слід взяти до уваги, що: (1) соціально відповідальну поведінку можуть дозволити собі насамперед потужні корпорації, які мають великий запас міцності та серйозні конкурентні переваги; (2) для поширення в підприємницькому середовищі соціально відповідальної поведінки вона повинна стимулюватися як державою, так і громадянським суспільством [11].

Таким чином, формування інституційно-організаційних механізмів розвитку сучасних економічних систем у глобалізованому господарському середовищі потребує перегляду та перебудови системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, формування нового світопорядку на основі демократичних міжнародних процедур та механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства.

## **Література**

1. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В. Д. Базилевич, І. В. Ільїн. — К.: Знання, 2008. — 687 с.
2. Батман Зигмунт. Глобалізація. Наслідки для людини і суспільства / Зигмунт Батман; пер. з англ. — К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. — 109 с.
3. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму. — К.: КНЕУ, 2003.
4. Глобальний сайт ООН. — Режим доступу: [//www.un.org/ua/globalcompact](http://www.un.org/ua/globalcompact)
5. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. — К.: Знання, 2008. — 431 с.
6. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / Кастельс М.; пер. с англ. Верпаховского Б. Э. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 607 с.
7. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учеб. для вузов [для студ., обучающихся по экон. спец. и направлениям] / Э. Г. Кочетов. — М.: Норма, 2006. — XVI, 511 с.
8. Экономический и Социальный Совет ООН. Обзор мирового экономического и социального положения, 2008 год: преодоление экономической незащищенности. — Нью-Йорк, 2008. — 349 с.
9. Дискин И. Е. Социальный капитал в глобальной экономике / И. Е. Дискин // Общественные науки и современность. — 2003. — № 5. — С. 150–159.

10. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии / И. Соболева // Вопросы экономики. — 2005. — № 10. — С. 91–94.
11. Dobers P., Wolff R. Competing with Soft Issue. From Managing the Environment to Sustainable Business Strategies / P. Dobers, R. Wolff // Business Strategy and the Environment. — 2000. — Vol. 9, Issue 3.

**Н. И. Гражевская**

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИК**

### **Резюме**

В статье раскрыты противоречия между глобальной природой современных мирохозяйственных процессов и существующими институционально-организационными механизмами их регулирования. Доказана необходимость усовершенствования институционально-организационных механизмов глобализации трансформационных экономик на основе расширения сферы глобального управления с микро- и мезоуровня (ТНК и их сети) до макро- и мегауровня (межгосударственные организации и наднациональные регулирующие структуры интеграционных образований).

**Ключевые слова:** институционально-организационные механизмы, глобализация, трансформационная экономика, глобальная системная трансформация, саморазвитие капитала

**N. I. Grazhevskaya**

Kyiv Taras Shevchenko National University

## **INSTITUTIONALLY-ORGANISATIONAL MECHANISMS OF THE GLOBALIZATION OF TRANSITIONAL ECONOMY**

### **Summary**

The article reveals the contradictions between the global nature of contemporary global economic processes and the existing institutional and organizational mechanisms to resolve them. Proved the need to improve the institutional and organizational mechanisms of globalization, the transformation of economies based on the expansion of global governance with the micro-and mesolevels (TNCs and their networks) to the macro-and megalevels (inter-state organizations and supranational regulatory structures of the integration units).

**Key words:** institutional and organizational mechanisms, globalization, transitional economy, the global systemic transformation, self-development of capital.

**А. М. Дворецький**

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Наведено результати теоретичних і практичних досліджень оцінки економічної ефективності використання земельних ресурсів аграрними підприємствами Чернігівської області. Проаналізовано сучасний стан землекористування та земельних відносин в ході реалізації земельної реформи.

**Ключові слова:** родючість ґрунту, земельні ресурси, економічна оцінка, землекористування, земельна реформа.

Проблема оцінки ефективності — це вічна проблема, яка існувала ще на ранніх стадіях розвитку людства. Намагання людства виконати свою роботу швидше, краще і дешевше, економно витратити свої зусилля для досягнення поставленої мети породили перші думки щодо проблеми ефективності використання земельних угідь. Ефективність використання земель завжди, на всіх етапах розвитку людської цивілізації була однією з найскладніших і найважливіших суспільних завдань. Оцінка використання земель стосується передусім питань власності, тобто володіння, користування і розпорядження земельними ресурсами як головного засобу виробництва в сільському господарстві та просторової бази розміщення продуктивних сил. Дослідження даних проблем є надзвичайно актуальним, адже вони допоможуть сформулювати доцільний варіант розвитку земельних відносин в країні.

Дослідженням питань ефективності використання земель займалися та займаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених економістів, аграрників, ґрунтознавців, біологів, екологів, а саме: Бистряков І. К., Борщевський П. Т., Варламов А. А., Галушкин В. П., Данилишин Б. М., Добряк Д. С., Дорогунцов С. І., Кирюшин В. Г., Лисецький А. С., Малік М. Й., Новаковський Л. Я., Паламарчук М. М., Сохнич А. Я., Ткач А. В., Трегобчук В. М., Третяк А. М., Федоров М. М., та інші. Серед ґрунтознавців: Алексеев Ю. В., Ковда В. А., Фридланд В. М., Щербаков В. П. та багато інших.

Питання ефективного розвитку сільського господарства, забезпечення його конкурентоспроможності та формування нових ринково зорієнтованих сільськогосподарських формувань і механізмів їх діяльності у пореформений період відіграють вирішальну роль у подальшому встановленні й розвитку аграрного сектора економіки. На основі статистичних даних про рівень госопдарювання підприємствами Чернігівської області перед нами ставиться мета — оцінити рівень використання земельних угідь аграрними підприємствами.

Питання ефективного розвитку сільського господарства, забезпечення його конкурентоспроможності та формування нових ринково зорієнтованих сільськогосподарських формувань і механізмів їх діяльності у пореформений період відіграють вирішальну роль у подальшому становленні й розвитку аграрного сектора економіки. При цьому реформування земельних відносин, спрямоване на відродження і зміцнення приватної власності на землю і розвиток на цій основі нових форм господарювання, створюють базис для становлення нового типу власника та ефективного виробництва продукції в сільському господарстві. Особливо значні зміни відбулися внаслідок приватизації сільськогосподарських угідь [1].

У Чернігівській області проведено роздержавлення земель 637 сільськогосподарських підприємств, в тому числі 155 колишніх держгоспів. Для аграрного виробництва цих підприємств безоплатно передано у власність 1438,6 тис. га земель, або 45,1 % земельного фонду області. Із загальної площі сільськогосподарських угідь недержавних сільськогосподарських підприємств 1438,6 тис. га (68 %) розпайовано серед членів цих підприємств та пенсіонерів.

За роки проведення земельної реформи структура земель Чернігівської області поступово змінюється. Так, на 149,1 тис. га зменшилась площа ріллі при одночасному збільшенні на 76 тис. га перелогів, на 253,1 тис. га зменшилась площа сіножатей і пасовищ, не дивлячись на це худоба населення повністю забезпечена природними кормовими угіддями.

Основними чинниками, що спричинили скорочення угідь, є переведення піщаної ріллі в малопродуктивні і непродуктивні угіддя, заболочених сіножатей і пасовищ в болота, відведення сільськогосподарських угідь для несільськогосподарських потреб. Збільшились лісовкриті площі на 19 тис. га. Активно розвиваються поселення переважно за рахунок індивідуальної житлової забудови. Збудовані землі розширились на 0,7 тис. га.

У зв'язку з вищезазначеними причинами ступінь сільськогосподарської освоєності території області зменшився з 66,6 % в 1990 р. до 65,5 % в 2008 р., ступінь розораності, відповідно, з 47,8 % до 43,1 %, а ступінь лісистості зріс з 22,1 % до 22,7 %. Деяко змінилася загальна земельна площа області внаслідок передачі 1,4 тис. га під будівництво м. Славутич.

Високий рівень розораності земельного фонду, який характерний для Чернігівської області та України, призвів до інтенсивного розвитку ерозійних процесів, через які щорічно втрачається 600 млн т ґрунту, в тому числі 20 млн т гумусу, а також третина поживних речовин, 16 млрд м<sup>3</sup> води, якої достатньо було б для формування 16 млн т зерна [2].

За роки проведення земельної реформи баланс гумусу в землеробстві Чернігівської області був дефіцитним, баланс основних поживних елементів — від'ємний. Зокрема, дефіцит азоту становив 18 кг/га, фосфору — 6, калію — 20 кг/га. Наведені дані свідчать про кризову ситуацію в біотичному кругообігу речовин. Якщо вона триватиме й надалі, то це безперечно призведе до швидкого зниження родючості ґрунтів, про що свідчить негативна тенденція в динаміці показників гумусного та агрохімічного стану орних земель за циклами обстежень. В цілому по області спостерігається

низка пріоритетних процесів деградації орних земель, серед яких найпоширенішими є дегуміфікація та виснаження ґрунтів. Екологоагрохімічний бал родючості ґрунту становить 47 балів, що дає можливість забезпечувати за рахунок природної родючості урожайність: зернових культур — 19,3 ц/га, кукурудзи на зерно — 24 ц/га, цукрових буряків — 132 ц/га, картоплі — 85 ц/га.

Узагальнюючу характеристику якісного стану земель певною мірою дає їх грошова оцінка, яка на початковому етапі земельної реформи в Україні задовольняла потреби як держави, так і населення. Від грошової оцінки залежить розмір земельного податку та вартість земельного паю, рівень орендної плати за землю тощо. Однак, за роки проведення земельної реформи у сільськогосподарському виробництві України дещо змінилися результати господарювання: змінилася урожайність, підвищилися ціни на техніку, паливе, добрива, і відповідно зросла собівартість продукції.

Диференційний рентний дохід поєднує в собі два види ренти: диференційна рента I та диференційна рента II. За роки проведення земельної реформи питома вага диференціальних ренти I та II у загальному диференційному рентному доході змінилася. Це можна прослідкувати на прикладі таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці, найвищу бонітетну оцінку ріллі мають Срібнянський та Варвинський райони, однак в рейтингу по грошовій оцінці ріллі вони стоять відповідно на 5 і 1 місці. Найнижчу бонітетну оцінку ріллі мають Н.-Сіверський та Щорський райони, але в рейтингу за грошовою оцінкою ріллі вони стоять на 19 та 21 місці.

Наявна нормативна грошова оцінка сільськогосподарського призначення Чернігівської області здебільшого оцінює не природний потенціал, а рівень інтенсивності господарювання й окупність витрат у далеких 1986–1990 роках. А. С. Даниленко зазначає: «Методика нормативної грошової оцінки земель не повною мірою відповідає темпам реформування земельних відносин (особливо в аграрному секторі економіки) і потребує подальшого вдосконалення» [2].

**Отже**, проблема вдосконалення методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення набула неабиякої актуальності з переходом сільськогосподарських підприємств на сплату фіксованого сільськогосподарського податку, адже в основі оподаткування й лежить нормативна грошова оцінка. Невідповідність нормативної грошової оцінки фактичному потенціалу ґрунтів призводить до значної деформації в системі податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства. Тобто високорентабельне сільськогосподарське підприємство з високими показниками інтенсивності виробництва, а отже, і показниками економічної родючості буде отримувати диференціальний рентний дохід на гірших відносно інших низькорентабельних підприємств землях і сплачувати при цьому більший розмір земельного податку. Виникає парадокс, низькорентабельні сільськогосподарські підприємства, які нераціонально і неефективно використовують земельні ресурси в процесі поновлення грошової оцінки, отримують відносно низьку нормативну грошову оцінку і, як наслідок, нижчий

рівень податкових платежів. Отже, оподаткування слід проводити залежно від якості землі, а не від якості господарювання.

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз грошової та бонітетної оцінки ріллі Чернігівської області в розрізі районів**

№ з/п	Назва районів	Грошова оцінка 1 га ріллі, тис. грн		Рейтинг районів за грошовою оцінкою	Середній бал бонітету	Рейтинг районів за балом бонітету
		1995	2008			
1	Бахмацький	3,2	8,2	6	56	6
2	Бобровицький	3,5	8,9	3	58	5
3	Борзнянський	3,1	7,9	10	46	10
4	Варвинський	3,9	9,9	1	61	2
5	Городнянський	2,3	5,9	18	38	18
6	Ічнянський	3,2	8,2	7	56	7
7	Козелецький	2,6	6,6	16	40	14
8	Коропський	2,9	7,4	12	40	13
9	Корюківський	1,5	3,8	22	37	20
10	Куликівський	2,8	7,1	13	39	15
11	Менський	3,2	8,2	8	45	11
12	Ніжинський	3	7,7	11	49	9
13	Н.-Сіверський	2,3	5,9	19	36	21
14	Носівський	3,2	8,2	9	49	8
15	Прилуцький	3,5	8,9	4	60	3
16	Ріпкинський	2,4	6,1	17	39	17
17	Семенівський	2,1	5,4	20	37	19
18	Сосницький	2,7	6,9	14	41	12
19	Срібнянський	3,4	8,7	5	62	1
20	Талалаївський	3,7	9,4	2	59	4
21	Чернігівський	2,7	6,9	15	39	16
22	Щорський	1,7	4,3	21	35	22

## Література

1. Горпинник О. В. Пореформений розвиток аграрного сектора економіки регіону // Економіка АПК. — 2003. — № 3. — С. 57–62.
2. Оцінка природно-ресурсного потенціалу земельних ресурсів Харківської області. Інститут ґрунтознавства та агрохімії УААН. — Харків, 2001. — 123 с.
3. Дехтяренко Ю. Ф., Лихогруд М. Г., Манцевич Ю. М., Палеха Ю. М. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні. — К: Профі, 2002. — С. 177–183.
4. Саблук П. Т. Земельна реформа в сфері аграрних підприємств // Землевпорядний вісник 2001. — № 3. — С. 25–29.



**А. Н. Дворецкий**

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

**ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ АГРАРНЫМИ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

**Резюме**

Приведены результаты теоретических и практических исследований оценки экономической эффективности использования земельных ресурсов аграрными предприятиями Черниговской области. Проанализировано современное состояние землепользования и земельных отношений в ходе реализации земельной реформы.

**Ключевые слова:** плодородность земель, земельные ресурсы, экономическая оценка, землепользование, земельная реформа.

**A. N. Dvoretzkiy**

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

**ESTIMATION OF LAND USE BY AGRARIAN ENTERPRISES**

**Summary**

The results of theoretical and practical researches of estimation of economic efficiency of the use of the landed resources are resulted by the agrarian enterprises of the Tchernihiv area. The modern state of land-tenure and landed relations is analysed during realization of the landed reform.

**Key words:** fertility of earths, landed resources, economic evaluation, land-tenure, landed reform.

Ду Чуньбу

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ЧИННИКИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджуються чинники розвитку процесів інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств в умовах глобалізації. Проаналізовані мотиви до зростання компанії, мотиви, пов'язані з розвитком інтелектуальних активів, і мережеві мотиви, а також об'єктивні та суб'єктивні чинники інтернаціоналізації діяльності малих та середніх підприємств.

**Ключові слова:** малі і середні підприємства (МСП), інтернаціоналізація діяльності, зростання компанії, інтелектуальні активи, мережі, системні трансформаційні процеси.

Дослідження чинників, які спонукають малі та середні підприємства до заняття міжнародним бізнесом, тобто до інтернаціоналізації їх діяльності, останнім часом все більше привертає до себе увагу фахівців різних країн. Протягом першого десятиріччя XXI сторіччя проведено низку досліджень, в яких розглянуто мотиви інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств таких країн, як Австралія, Бельгія, Канада, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Нідерланди, Польща, Португалія, Іспанія, Швеція, Великобританія, США, Чилі, Індія та Індонезія.

В економічній літературі на даний час прийнято виділяти три групи мотивів інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств. Перша група факторів пов'язана із мотивами до зростання компанії. Так, в дослідженні особливостей експортної діяльності канадських малих та середніх підприємств, яке було проведено в 2008 р. Б. Орсером, М. Спенсом, А. Ріддінгом та К. Каррінгтоном, було показано що підприємства, власники яких декларували наміри до зростання бізнесу, в два рази частіше займалися експортною діяльністю, ніж подібні за розміром та сферою бізнесу підприємства, але без намірів до зростання бізнесу [1]. До таких же висновків відносно мотивів до зростання компанії та отримання прибутку як стимулів інтернаціоналізації прийшли і дослідники, які розглядали діяльність австралійських [2], британських (Б. Р. Барнс, Р. Чакрабарті, Д. Паліхавадана) [3], іспанських (М.-К. Стоян) [4], шведських (Б. Рунд) [5] та американських [6] фірм. Додатково вони ж визначили і інші стимули, взаємопов'язані із зростанням бізнесу, — зростання розміру ринку, міцна ринкова позиція, намагання зменшити залежність від існуючих ринків. В трансформаційній економіці, до якої, зокрема, відноситься економіка України, малі підприємства часто використовуються в якості інструменту зменшення податкового навантаження при проведенні експортно-імпортних операцій. З цією метою великі підприємства-виробники не експортують продукцію напряму, а спочатку продають її

малим підприємствам, які вже потім і виступають суб'єктами міжнародного бізнесу.

Друга група мотивів інтернаціоналізації пов'язана із мотивами, обумовленими інтелектуальними активами, наявністю яких, з однієї сторони, «штовхає» фірми на міжнародний ринок, тоді як їх пошук, з іншої сторони, — «втягує» компанії в нього. На міжнародні ринки фірму «виштовхують» такі чинники, як попередній досвід керівництва в міжнародному бізнесі та інші здібності менеджменту (для канадських, іспанських та шведських фірм). Дослідження досвіду канадських, ірландських, шведських, чилійських, індійських [7] та індонезійських фірм свідчать про те, що до міжнародних операцій фірму також штовхають і такі мотиви, як науково-дослідні роботи фірми, унікальний товар або технології фірми, інноваційні можливості, а також такі ресурси, як накопичений досвід компанії, її розмір та інші специфічні для фірми ресурси.

До числа «втягуючих» до міжнародного бізнесу мотивів належить, за думкою Г. Кохера та К. Бюля, які досліджували бізнес фірм із Бельгії, Франції, Німеччини, Греції, Італії, Нідерландів, Польщі, Іспанії, Швеції та Великобританії, їх намагання придбати ноу-хау, які потрібні для підтримання лідируючої позиції компаній в своїй галузі [8].

Третя група мотивів інтернаціоналізації пов'язана із виробничими (ланцюги поставок) та соціальними мережевими мотивами. Дослідження бізнесу американських, канадських, австралійських та португальських (Ф. Камара та В. Сімос) [9] фірм продемонструвало, що важливу роль в інтернаціоналізації бізнесу відіграють соціальні зв'язки керівників фірм, які спираються на їх іммігрантське походження, та надають можливість встановити міцні зв'язки із країною їх походження. Не менш значущими для інтернаціоналізації є і участь компаній у мережах по створенню продукції, в рамках яких малий та середній бізнес постачає продукцію для партнерів у всьому світі.

Вважаємо за доцільне додати також і мотиви інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу, обумовлені системними трансформаційними процесами, які, на нашу думку, формують четверту групу. В якості позитивних системнотрансформаційних мотивів зазначимо активну державну політику, спрямовану на підтримку діяльності експортноорієнтованих підприємств. Одним із найбільш ефективних прикладів такої політики є дії влади КНР по створенню кластерів малих та середніх підприємств у виробництві кабельної продукції, текстильних виробів та швейних машин в провінції Цзянсу (Jiangsu). Наприклад, 4 із 6 текстильних підприємств із кластеру в м. Шенже (Shengze) від 50 до 100 відсотків своїх доходів отримують від експортних опрецій. Відповідною є структура доходів і у 5 із 6 виробників швейних машин, що входять до кластеру в м. Хенсан (Hengshan) [10]. Якщо взяти, наприклад, провінцію Чжэцзян (Zhejiang), то її зростання практично повністю було обумовлено діяльністю кластерів малих та середніх підприємств [11].

Мотиви інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств досліджуються також і в працях українських вчених, зокрема, О. Гаврилю-

ка, В. Парсяка, Й. Ситника, М. Журавльової, В. Литвиненка тощо [12]. Як правило, до числа мотивів вони включають всі тіж самі, що і дослідники, які займаються цією проблематикою в індустріально розвинутих країнах. На нашу думку, поза увагою залишився такий чинник інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу, як їх здатність слугувати інструментом первісного накопичення капіталу під час першого періоду трансформаційних перетворень (для України він збігається з етапом приватизації великих підприємств). Топ-менеджмент великих підприємств, який зумів залишити за собою контроль над їх діяльністю після приватизації, використовував створені ним малі підприємства для організації таких схем експортно-імпоротної діяльності, які давали змогу накопичувати прибуток на рахунках саме малих фірм-експортерів, а не великих підприємств-виробників. Ми відносимо цей мотив до числа негативних системно-трансформаційних.

Основні результати дослідження мотивів інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу відображені в таблиці 1 [13].

Таблиця 1

**Мотиви інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств: країни світу**

Країна	Фактори інтернаціоналізації	Дослідження
Австралія	Зростання ринку; контроль за збутовими каналами; скорочення витрат	Global Readiness Index — national results report, 2008, April. EFIC
Бельгія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди, Польща, Іспанія, Швеція, Великобританія	Позиція на ринку; потреба в ноу-хау; управлінські навички менеджерів	Kocker, G. M and Buhl, C. M. «Internationalisation of Networks — Barriers and Enablers: empirical analysis of selected European Networks», Kompetenznetze Deutschland, Federal Ministry of Economics and Technology Germany. — 2007
Канада	Зростання компанії; можливості менеджменту компанії; соціальний капітал; зв'язки із іммігрантами; необхідність проведення науково-дослідних робіт; можливості фірми; обмеження внутрішнього ринку	Orser B., Spence M., Riding A. and Carrington C. «Canadian SME Exporters», Tefler School of Management, University of Ottawa and Small Business Policy Branch of Industry Canada, Government of Canada. 2008
Ірландія, Індія	Нові знання	Garvey, D. and Brennan, L., «The Internationalisation of Indigenous Irish Software Technology Companies: An Exploratory Study», Irish Journal of Management, 2006, 22 (2), 81–108.

Продовження таблиці 1

Країна	Фактори інтернаціоналізації	Дослідження
Іспанія (Каталонія)	Попередній досвід міжнародної діяльності, сподівання на зростання обсягу бізнесу та прибутку; соціальні та бізнесові зв'язки; зрілість кон'юнктури внутрішнього ринку	Stoian, M.-C., «Managerial Determinants and their Influence upon the Export Behaviour of the Firm: Case Studies of Catalan Exporting SMEs, 2006 <a href="http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/Jornadas/Papers/2006/Maria-Cristina%20Stoian.pdf">http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/Jornadas/Papers/2006/Maria-Cristina %20Stoian.pdf</a>
Португалія (Азорські острови)	Соціальні зв'язки	Свмара, F. J. L. and Simxes, V. C. «Social Networks as Drivers of Internationalisation Patterns: A Case Study on Fish Exports», 2008
Іспанія	Попередній досвід міжнародної діяльності; розмір та час існування фірми; територіальне розміщення компанії; імідж країни (регіону)	Lopez, N. V., Export Barriers and Strategic Grouping, Journal of Global Marketing, 2007, 20 (2/3), 17–29
Швеція	Орієнтація на зростання бізнесу компанії, попередній досвід міжнародної діяльності, унікальний товар або технології, обмеженість внутрішнього ринку	Rundh, B., «International Marketing Behaviour amongst exporting firms», European Journal of Marketing, 2007, 41 (1/2), 181–198
Великобританія	Орієнтація на зростання бізнесу компанії, прибуток, розмір ринку	Barnes, B. R., Chakrabarti, R., and Palihawadana, D., «Investigating the export marketing activity of SMEs operating in international healthcare markets», Journal of Medical Marketing, 2006, 6 (3), 209–221
США	Прибуток	UPS «Survey: American Businesses Missing Global Opportunities», UPS Business Monitor 2007 — <a href="http://pressroom.ups.com/Press+Releases/Archive/2007/Q4/Survey%3A+American+Businesses+Missing+Global+Opportunities">http://pressroom.ups.com/Press+Releases/Archive/2007/Q4/Survey %3A+American+Businesses+Missin g+Global+Opportunities</a>
Україна	Інструмент первісного накопичення капіталу в рамках постсоціалістичних реформ; інструмент оптимізації податкового навантаження для великих підприємств	Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. Монографія. За редакцією доктора економічних наук, професора Варналія З. С. 2006 рік; Бізнес-середовище в Україні. 2007 IFC

## Продовження таблиці 1

Країна	Фактори інтернаціоналізації	Дослідження
Китай	Проведення реформ на основі державної промислової та кластерної політики	<i>LIU Xiangfeng SME Development in China: a policy perspective on SME industrial clustering — SME in Asia and globalisation. ERIA Research Project, 2007, № 5 — <a href="http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No.5-2-China.pdf">http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF % 20No.5/No.5-2-China.pdf</a></i>

Окремо слід розглянути фактори, які сприяють інтенсифікації процесів виходу малого і середнього підприємництва на міжнародний ринок. Їх можна поділити на об'єктивні передумови, що склалися на місцевому або світовому ринку, та суб'єктивні мотиви, якими керуються підприємства малих форм власності виходячи із умов, що склалися. В свою чергу об'єктивні передумови можна поділити на ті, що зумовлені активізацією процесів глобалізації та інші чинники (рис. 1). Розглянемо їх більш детально.

Одним з найбільш важливих чинників інтенсифікації процесів інтернаціоналізації малого і середнього бізнесу вважається глобалізація. Завдяки ній щорічно збільшуються об'єми вільної торгівлі між країнами, руйнуються торговельні бар'єри і збільшується глобальна інтеграція, а як наслідок, перед малим і середнім бізнесом відкриваються нові ринки товарів і послуг та нові можливості. Про масштабність цих процесів свідчить успішна діяльність Світової організації торгівлі, яка об'єднує 153 країни світу, на які припадає 90 % світової торгівлі [14]. Серед своїх членів, економіка яких становить ліву частку світового господарства, організація успішно поширює ідеї і принципи безперешкодної міжнародної торгівлі і регулювання торговельних відносин. Про сприятливий вплив процесів лібералізації також свідчать дані, що до 2030 року глобальна економіка зросте більше ніж у два рази з 35 трильйонів до 72 трильйонів доларів. Окрім лібералізації торговельних умов на міжнародному ринку, діяльність СОТ також має на меті сприяння уніфікації та удосконаленню законодавства з охорони прав інтелектуальної власності, патентів і авторських прав в країнах-членах, що також забезпечує сприятливі умови виходу на зовнішній ринок для підприємств, що володіють специфічними технологіями.

Наступним фактором інтенсифікації інтернаціоналізації діяльності малого і середнього підприємництва є розвиток технологій і телекомунікацій, що, в свою чергу, являється очевидним каталізатором процесів глобалізації. Так, активний розвиток НТП, особливо у сфері телекомунікацій, забезпечив значне зниження витрат на управління компанією, що має вихід на зовнішній ринок: завдяки зниженню послуг зв'язку значно покращився доступ підприємства до його партнерів та споживачів за кордоном. Для малого і середнього бізнесу це становить особливу користь, оскільки дає можливість конкурувати за ціновими параметрами безпосередньо

Об'єктивні фактори інтенсифікації інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств	Фактори, похідні від глобалізації	1. Лібералізація міжнародної торгівлі 2. Науково-технічна революція (Інтернет та електронної комерції) 3. Розвиток кооперації в рамках «ланцюгів створення вартості» за участю ТНК та МСП 4. Інтернаціоналізація сфери послуг 5. Тенденції до уніфікації умов міжнародної торгівлі 6. Неприятливі умови на внутрішньому ринку 7. Експортно-орієнтована стимулююча політика держави 8. Вихід на зовнішній ринок ключового партнера		Суб'єктивні фактори інтенсифікації інтернаціоналізації бізнесу малих та середніх підприємств
			<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Намагання використати принцип «економії на масштабі» за рахунок очікуваного зростання ринку</li> <li>2. Намагання використати більш дешеві ресурси</li> <li>3. Посилення конкурентних позицій через доступ до іноземного капіталу</li> <li>4. Диверсифікація підприємницьких ризиків</li> <li>5. Намагання використати сприятливу курсову різницю</li> <li>6. Намагання продовжити життєвий цикл товару</li> </ol>	

Рис.1. Фактори інтенсифікації процесів інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств ([15] та власна розробка автора)

з великими підприємствами та реалізовувати свої об'єктивні конкурентні переваги, як то більша гнучкість, мобільність та можливість відповісти на потреби індивідуалізованого, а не стандартизованого попиту, розвиток відносин між державами-членами на основі єдиної моделі. Такі процеси створюють особливо сприятливі умови для малих форм бізнесу. Оскільки його представники, на відміну від «великих» підприємців, виходять на зовнішній ринок в основному через експорт товарів і послуг, не маючи можливості формувати виробничі потужності в інших країнах.

Визначальним для всієї світової економіки поступом у сфері розвитку телекомунікацій стала поява всесвітньої мережі Інтернет, яка не тільки забезпечила швидкий і легкий доступ до будь-якої інформації, але і стала передумовою появи електронної торгівлі (e-commerce). Так, на базі Інтернет з'явилися можливості вести бізнес і на спеціалізованих майданчиках (Amazon, eBay тощо), і за допомогою індивідуальних веб-сайтів. Завдяки цьому зникає так званий «фактор відстані», і всі стадії комерційної операції — реклама та пошук клієнта, замовлення продукції, її оплата і доставка — здійснюються через Інтернет при мінімальних витратах, що є особливо важливим для малих форм бізнесу. Отже, завдяки Інтернету реалізувати потенційно успішні проекти в глобальних масштабах стало значно легше, і сам Інтернет став полем діяльності для численних мікро-ТНК. Підприємства з доступом до Інтернету є значно більш прибутковими, ніж їх конкуренти. Так, прибуток перших щорічно зростає на 26 %, а зростання прибутку других становить лише 5 %.

Таким чином, подальше здешевлення телефонного зв'язку, електронна пошта, можливість проведення відеоконференцій із зарубіжними партнерами — все це організаційно спростило і фінансово полегшило вихід малого підприємництва на міжнародний ринок.

Ще одним проявом процесів глобалізації, який безпосередньо вплинув на інтернаціоналізацію діяльності малого і середнього підприємництва, є успішне функціонування на міжнародному ринку транснаціональних корпорацій, які активно використовують діяльність малого і середнього бізнесу в інших країнах шляхом формування спільних чи венчурних підприємств або користуються схемами аутсорсингу. Остання форма кооперації малого і великого бізнесу в сучасних умовах інтенсифікації міжнародних торговельних відносин активно виходить за національні кордони. Великі корпорації все частіше передають частину своїх функцій малим підприємствам в інших країнах, забезпечуючи таким чином здешевлення і прискорення стадій розробки та просування нового товару на закордонному ринку. Це досягається завдяки значним масштабам розповсюдження малого і середнього бізнесу. Так, в США 23 млн компаній мають менше 100 співробітників. Таким чином, 98 % американського бізнесу відноситься до категорії малого. А в ЄС-19 цей показник становить 99,8 %.

Крім того, аутсорсинг як схема функціонування на зовнішньому ринку є привабливою і для самого дрібного бізнесу. Так, при правильному виборі закордонного партнера компанія може значно підвищити ефективність, продуктивність і якість своєї продукції. За підрахунками експертів корек-



тний аутсорсинг може забезпечити зниження виробничих витрат невеликої компанії на 30–40 %.

Ще одним фактором екзогенізації діяльності малого і середнього бізнесу, який безпосередньо є проявом процесів глобалізації, є інтернаціоналізація сфери послуг. Торгівля і сфера послуг є найбільш поширеними галузями у сфері малого бізнесу — на них припадає більше 72 % обороту всіх малих підприємств. Промисловість і будівництво на другому місці — 13,6 % і 7 % відповідно. На інші галузі припадає менше 10 % [13; 14]. З огляду на це, активний розвиток міжнародного туризму, консалтингу та інших видів послуг, що виходять за національні кордони, є важливою передумовою інтернаціоналізації діяльності малих форм бізнесу.

Таким чином, особливості сучасного розвитку світової економіки, а саме — інтенсифікація процесів глобалізації, створюють очевидні передумови для більш активного виходу малого і середнього підприємництва на зовнішні ринки. В таких умовах цей вид бізнесу керується певними мотивами, найважливішим з яких вважається очікуване зростання ринку та відповідне розширення масштабів діяльності фірми, що в свою чергу може забезпечити посилення конкурентних позицій невеликого підприємства. Оскільки, окрім всього іншого, виходячи на міжнародний ринок, мале або середнє підприємство забезпечує собі конкурентні переваги у вигляді нових ідей і методів ведення бізнесу.

Вагомим мотивом інтернаціоналізації діяльності для малих та середніх підприємств, як і для великих, вважається також можливість доступу до ринку третіх країн, що забезпечує не тільки розширення кола потенційних споживачів, а й відкриває шлях до більш дешевої робочої сили, сировини і напівфабрикатів. Таким чином, невеликі компанії гарантують собі збільшення прибутку за рахунок різниці у рівнях витрат в різних країнах.

Вихід на зовнішні ринки слугує також ефективною стратегією диверсифікації ризиків для підприємництва. Одночасна присутність одразу на кількох ринках або ринкових сегментах значно зменшує вплив негативних факторів, характерних для певного регіону (сезонність попиту, неочікуване погіршення економічної ситуації тощо), що є особливо важливим для представників малого і середнього бізнесу.

Останнім часом для невеликої компанії важливим чинником при ухваленні рішення про початок міжнародної експортної експансії стає різниця курсів національних валют. Так, послаблення долару на світовому ринку дає можливість американським підприємствам, що мають активи в декількох країнах (у випадку з малим бізнесом — головним чином через аутсорсингові контракти), отримати стратегічну перевагу у вигляді додаткового прибутку завдяки різниці курсів національних валют.

Особливо актуальною зовнішня діяльність являється для невеликих фірм, що є вузько спеціалізованими або що володіють певними технологічними ноу-хау. Ринок таких компаній є, як правило, досить вузьким, а темпи старіння їх технологічних переваг — дуже швидкими. Тому такі підприємства особливо зацікавлені у виході закордон задля розширення своїх ринків збуту. В результаті все частіше невеликі компанії займаються

пошуком та освоєнням нових торговельних ніш закордоном, які в перспективі можуть перетворитися на крупні ринки.

Швидкі темпи морального і технологічного старіння стосуються не тільки технологій, якими володіють компанії, а й товарів, які вони випускають. Ефективною стратегією в такій ситуації є вихід на зовнішній ринок, де компанія забезпечує продовження життєвого циклу свого товару або послуги та відповідне збільшення обсягів виробництва. У такій спосіб мале і середнє підприємництво може отримати ефект від масштабу, який зазвичай вважається перевагою крупного бізнесу.

Окрім суб'єктивних мотивів, які спонукають мале і середнє підприємництво виходити на світовий ринок, можна також виділити об'єктивні умови, які опосередковано або прямо штовхають їх до цього. Так, складна ситуація на місцевому ринку у вигляді загострення конкуренції, ревальвації національної валюти, підвищення рівня заробітної плати або інших негативних факторів спонукає підприємства шукати нові більш сприятливі ринки для своєї діяльності.

Значний вплив на малі та середні підприємства також здійснює держава, яка може провадити спеціальну політику, направлену на стимулювання зовнішньоекономічної діяльності цього виду бізнесу. Так, в США з метою сприяння інтернаціоналізації діяльності невеликих фірм у 80-х роках в програму комерційних коледжів і університетів було включено курси, які присвячені різним особливостям ведення міжнародного бізнесу.

Згідно із дослідженням Єврокомісії, більшість представників малого і середнього бізнесу не розглядають розмір свого підприємства як перешкоду при виході на світовий ринок. Навпаки, вважається, що розвиток зовнішньоекономічних відносин позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності дрібного підприємства, оскільки саме вихід на зовнішні ринки розглядається переважною більшістю представників малого і середнього бізнесу ЄС-19 як головна передумова підвищення гнучкості підприємства та як засіб забезпечення підприємства ресурсами, яких бракує на місцевому ринку. Серед інших факторів, які спонукають малі форми бізнесу до зовнішньоекономічної діяльності, європейські підприємці також називають можливість доступу до нових ринків і технологій та можливість скорочення витрат і використання ефекту економії від масштабу.

При цьому відмічається, що для малих і середніх фірм вихід на міжнародний ринок передбачає зовсім інший формат та підхід, оскільки потребує тривалої та дорогої перебудови підприємства, а згодом і великих транзакційних витрат на підтримку міжнародної діяльності. Так, більше ніж 50 % малих і середніх підприємців ЄС вказують, що найбільш значущою перешкодою на шляху до інтернаціоналізації їх бізнесу є труднощі у тому, щоб знайти надійного закордонного партнера. Тут дається взнаки обмеженість ресурсів малого або середнього підприємства. В той час, як крупні компанії утримують спеціальний штат міжнародних консультантів та здійснюють значні витрати на дослідження зовнішніх ринків, невеликі фірми не мають такої можливості, а тому більшою мірою ризикують, виходячи на закордонні ринки.

Другою за вагомістю перешкодою при встановленні зовнішньоекономічних відносин вважається загроза незалежності підприємства. Переважна більшість малих і середніх підприємців розглядають свій бізнес як кращу альтернативу роботі за умовами трудового договору під чиюсь керівництвом. Тому майже 60 % представників невеликих фірм ЄС бояться втратити певну свободу у разі створення спільних підприємств або включення в систему франчайзинг із закордонним партнером.

Розмір та масштаби діяльності підприємства лише 11 % малих і середніх бізнесменів розглядає як серйозну перешкоду на шляху до зовнішнього ринку. Серед іншого також згадуються юридичні та адміністративні бар'єри як на місцевому, так і на закордонному ринку. При цьому близько 20 % європейських малих підприємців мали невдалий досвід при просуванні на світовий ринок.

Незважаючи на перешкоди, обумовлені об'єктивними слабкими сторонами малих і середніх підприємств, інтернаціоналізація їх діяльності останнім часом значно посилилась, передумовами чого, в першу чергу, є активні процеси глобалізації. Саме завдяки ним значною мірою полегшився доступ на зовнішні ринки, що важливо для малих форм бізнесу, які є особливо чутливими до бар'єрів у міжнародних торговельних відносинах.

## **Література**

1. Orser B., Spence M., Riding A. and Carrington C. «Canadian SME Exporters», Tefler School of Management, University of Ottawa and Small Business Policy Branch of Industry Canada, Government of Canada. 2008.
2. Global Readiness Index — national results report, 2008, April. EFIC.
3. Barnes, B. R., Chakrabarti, R., and Palihawadana, D., «Investigating the export marketing activity of SMEs operating in international healthcare markets», *Journal of Medical Marketing*, 2006, 6 (3), 209–221.
4. Stoian, M.-C., «Managerial Determinants and their Influence upon the Export Behaviour of the Firm: Case Studies of Catalan Exporting SMEs, 2006 [http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/Jornadas/Papers/2006/Maria-Cristina % 20Stoian.pdf](http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/Jornadas/Papers/2006/Maria-Cristina%20Stoian.pdf)
5. Rundh, B., «International Marketing Behaviour amongst exporting firms», *European Journal of Marketing*, 2007, 41 (1/2), 181–198.
6. UPS «Survey: American Businesses Missing Global Opportunities», *UPS Business Monitor* 2007 — [www.pressroom.ups.com/pressreleases/current/0](http://www.pressroom.ups.com/pressreleases/current/0) (accessed 5 March, 2008).
7. Garvey, D. and Brennan, L. , «The Internationalisation of Indigenous Irish Software Technology Companies: An Exploratory Study», *Irish Journal of Management*, 2006, 22 (2), 81–108.
8. Kocker, G. M and Buhl, C. M. «Internationalisation of Networks — Barriers and Enablers: empirical analysis of selected European Networks», *Kompetenznetze Deutschland*, Federal Ministry of Economics and Technology Germany. — 2007.
9. Câmara, F. J. L. and Simxes, V. C. «Social Networks as Drivers of Internationalisation Patterns: A Case Study on Fish Exports», 2008.
10. LIU Xiangfeng *SME Development in China: a policy perspective on SME industrial clustering — SME in Asia and globalisation*. ERIA Research Project, 2007, № 5 — [http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF % 20No.5/No,5-2-China.pdf](http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No,5-2-China.pdf)
11. Sheng, S. and Y. Zheng. 2004. *Zhengjiang phenomenon: industrial clusters and regional economic development*. Beijing: Qinghua University Press.
12. Дивись: Гаврилюк О. В., Литвиненко В. М. Зовнішньоекономічна діяльність малих фірм в умовах транснаціоналізації // *Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів*. — К.: КНЕУ, 2001. — Вип. 6. — С. 81–90; Ситник Й. С. Мож-

- ливості розширення інвестиційного потенціалу підприємств малого підприємництва // Вісник ДУ «Львівська політехніка»: «Проблеми економіки та управління». — Львів: В-во ДУ «ЛП». — 2000. — № 391. — С. 85–90; Парасяк В., Журавлева М. Проблемы малого бизнеса // Економіка України. — 2000. — № 4. — С. 46–47.
13. Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, 2009 — <http://www.google.com.ua/ur l?sa=t&source =web&cd=1&ved=0CBUQFjAA&url=http % 3A % 2F % 2Fwww.oecd.org % 2Fdataoecd % 2F1 6 % 2F26 % 2F43357832.pdf&ei=wCхgTPyYMZuTONHN6LwJ&usg=AFQjCNFYAD0305n54L Jj-W7cGS3SITJiZA&sig2=cQsOt85ZBDbTn2LPoTSSXw>
14. [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep10\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep10_e.pdf)
15. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці: Монографія — Київ-Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004 . — 180 с.

## Ду Чуньбу

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### ФАКТОРЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

#### Резюме

В статье исследуются факторы развития процессов интернационализации деятельности малых и средних предприятий в условиях глобализации. Проанализированы мотивы к росту компании, мотивы, связанные с развитием интеллектуальных активов и сетевые мотивы, а также объективные и субъективные факторы интернационализации деятельности малых и средних предприятий.

**Ключевые слова:** малые и средние предприятия (МСП), интернационализация деятельности, рост компании, интеллектуальные активы, сети, системные трансформационные процессы.

## Du Chunbu

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

### FACTORS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES ACTIVITY INTERNATIONALIZATION UNDER GLOBALIZATION

#### Summary

This article investigates the factors of development of internationalization of SMEs under globalization. The reasons for growth, motives related to the development of intellectual assets and network motifs, as well as objective and subjective factors of SMEs activity internationalization are analyzed.

**Key words:** small and medium enterprises (SME), activity internationalization, enterprise growth, intellectual assets, networks, system transformation processes.

**Т. О. Журавльова**

**Л. І. Назаркіна**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто проблеми управління кредитним ризиком. Банківський кредит є головним джерелом забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств. У процесі кредитування банки піддаються внутрішнім і зовнішнім ризикам, якими потрібно керувати з метою їх мінімізації.

**Ключові слова:** банківський ризик, кредитний ризик, стратегія кредитного ризику, керування кредитним ризиком, сек'юритизація, консорціумні та паралельні кредити, факторинг, лізинг.

На сьогоднішньому етапі одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання. Незважаючи на те, що кризові явища в економічній системі практично підірвали фінансову стійкість більшості вітчизняних підприємств, внаслідок чого різко скоротилась кількість надійних фірм-позичальників (на фоні падіння прибутковості банківських операцій), кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків, у які вкладається переважна більшість залучених банками ресурсів. У процесі кредитування комерційні банки піддаються внутрішнім і зовнішнім ризикам, якими потрібно керувати з метою їх мінімізації.

Кредитування є найважливішим напрямком здійснюваних банком активних операцій. Питома вага кредитного портфеля складає, як правило, більше 50 % активів банку. Відповідно до методичних рекомендацій НБУ: «... кредитний ризик — це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком, або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [6].

Із кредитним ризиком пов'язані всі види діяльності банку, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Кредитні операції приносять 2/3 всього прибутку, тобто є найбільш дохідними, але й найбільш ризикованими. Це спричиняє необхідність ретельного вивчення теорії й практики кредитного ризику і обумовлює актуальність теми.

Метою даної статті є аналіз сутності ризику банківських операцій та формування концепції стратегії кредитного ризику.

У загальному виді ризик — це невизначеність настання небажаної події. Ризик присутній практично в будь-якій банківській операції в силу

непередбачуваності дій конкурентів, зміни стратегії діяльності суб'єктів банківської діяльності, а також ряду зовнішніх факторів і умов. Кредитний ризик — це лише одна грань широкого спектру ризиків, з яким банк стикається у своїй діяльності.

У сучасній вітчизняній і закордонній банківській теорії та практиці немає однозначного тлумачення поняття «кредитний ризик». Так, наприклад, Г. С. Панова кредитний ризик визначає як «...ризик неповернення кредиту й відсотків по ньому» [8]. Схоже визначення пропонує А. Н. Мороз: «...банк зіштовхується із кредитним ризиком, тобто ризиком несплати позичальником основного боргу й відсотків, які належать кредиторів» [1].

В. В. Вітлінський пропонує визначити кредитний ризик як «...сукупність імовірнісних небажаних подій при здійсненні фінансових договорів, суть яких полягає в тім, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за договором зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися наявними способами захисту» [3].

Неоднозначне трактування цього поняття в сучасній вітчизняній та іноземній економічній літературі створює необхідність визначити сутність кредитного ризику. Насамперед, необхідно визначити кредитний ризик як економічний ризик. Однак, на відміну від процентного, фінансового, юридичного й іншого видів економічних ризиків, кредитний ризик має певні специфічні риси, які виділяють його із загальної системи елементів, що формують економічний ризик. Найважливішою відмінною рисою кредитного ризику є те, що це ризик, пов'язаний із рухом кредиту.

Виходячи із загальноприйнятого розуміння кредиту як форми руху позиченої вартості, представляється важливим підкреслити, що цей рух на практиці приймає вид: а) позички й б) позики. Причому розглядати ці два різних прояви кредиту необхідно як єдність протилежностей, два різновиди одного цілого. Саме тому необхідно розглядати кредитний ризик комерційного банку в широкому поєднанні з обліком його депозитного ризику.

Отже, на категоріальному рівні (рівні керування кредитом як економічною категорією) ризик по залученню депозитів на зворотній основі й ризик, пов'язаний із наданням позичок, являє собою дві сторони одного процесу — руху позиченої вартості.

В. Лексис відзначав, що «з економічної точки зору варто розрізняти внесені позички, куди ставляться, насамперед, банківські вклади (депозити) — грошові суми, які передаються банкам не просто для зберігання, але й для використання їхніми банками, які зобов'язуються повернути рівновелику суму вкладникові... З погляду банку, внески по суті є позичками, тому що банк привселюдно повідомляє про свою готовність до прийому депозитів, і в його інтересах бажати можливо більшого їхнього «надходження» [5].

Керування кредитним ризиком на макроекономічному рівні припускає з'ясування взаємозв'язку таких понять, як банківський і кредитний ризик. Банки управляють кредитним, процентним, валютним ризиком. Разом із тим варто відмітити, що кредитний ризик не завжди можна розглядати як

складовий елемент банківського ризику, оскільки кредитний ризик — це ризик різноманітних кредитів (не тільки банків, але й кредитних кооперативів, будівельних суспільств, ломбардів, кас взаємодопомоги тощо). Якщо ж говорити тільки про банки, то банківський ризик, як узагальнююче поняття, представляє сукупність елементів: депозитний ризик, кредитний ризик, процентний ризик, валютний ризик і т. п.

Таким чином, будучи невід'ємним елементом банківського ризику, кредитний ризик комерційного банку повинен розглядатися з урахуванням впливу, взаємозумовленості всіх його елементів. Кредитний ризик на макроекономічному рівні, звичайно, розуміється як банківський ризик. Кредитний ризик на мікроекономічному рівні розглядається, як правило, як ризик конкретного банку в області керування кредитним процесом.

Слід зазначити, що макроекономічний підхід не дозволяє досить повно оцінити роботу конкретного комерційного банку з погляду організації його кредитних взаємин із клієнтами. Тому сьогодні особливого значення здобуває оцінка кредитного ризику кожного комерційного банку.

Використовуючи діалектичний метод, можна трактувати поняття кредитного ризику в плані органічного поєднання суб'єктивного поєднання та об'єктивного. Кредитний ризик, будучи суб'єктивною, надбудовною категорією, залежить від об'єктивних законів розвитку суспільства. Об'єктивність економічних законів розвитку суспільства визначає суть кредитного ризику. Діалектичний підхід до дослідження суб'єктивності й об'єктивності припускає їхній розгляд у комплексі, як єдність протилежностей.

Дослідження кредитного ризику доцільно вести по двох напрямках — це рівень розвитку, по-перше, об'єктивних основ економічного життя для використання можливостей кредитного ризику як регулятора грошово-кредитних і розрахункових відносин банків і їхніх клієнтів, а по-друге, суб'єктивного підходу до розуміння необхідності й можливості використання кредитного ризику у вирішенні реальних проблем економічного життя.

Суб'єктивний підхід до трактування кредитного ризику практично повністю виключає необхідність і можливість об'єктивного аналізу в процесі його використання.

З іншого боку, перебільшення значимості об'єктивних факторів у процесі керування кредитним ризиком, перебільшене підкреслення зв'язків кредитного ризику з базисом, на наш погляд, недоцільно.

Таким чином, кредитний ризик — це об'єктивно-суб'єктивна економічна категорія, що відображає сукупність можливих небажаних подій здійснення фінансових угод, суть яких полягає в тім, що контрагент банку не зможе виконати взяті на себе зобов'язання, і при цьому не вдасться використовувати наявні способи захисту.

Теоретичні основи розуміння кредитного ризику лежать насамперед у визначенні сутності таких понять, як «кредит» і «ризик», з'ясування їхніх взаємозв'язків і взаємозумовленості.

По-перше, важливо підкреслити, що теоретичною основою визначення ризику взагалі й кредитного ризику, зокрема, є розуміння його як надбу-

довної категорії. Дійсно, оскільки ризик — це елемент кредитної політики, а політика завжди вважалася надбудовною категорією, то керування ризиком, і сам ризик також, можна вважати надбудовним елементом. Кредит виражає певні виробничі відносини, що дозволяє трактувати його в якості базисної економічної категорії. З іншого боку, надбудова, виконуючи свої соціальні функції, завжди є активною дією, що впливає на базис. Саме ці загальні положення ми вважаємо важливим покласти в основу розгляду ризику як надбудовної категорії.

Перш ніж перейти до характеристики кредитного ризику як абстрактної категорії, необхідно дати визначення кредиту взагалі. У західній економічній літературі під кредитом звичайно розуміють «...довіру, якою користується особа, що взяла на себе зобов'язання майбутнього платежу, з боку особи, що має право на цей платіж, — тобто довіру, що позикодавець робить боржникові» [11].

Аналогічний підхід можна використовувати й при дослідженні сутності кредитного ризику комерційного банку. У зв'язку із трактуванням ризику як надбудовної категорії, у даній статті кредитний ризик розглядається як категорія, що ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку кредитних відносин, і керування ним націлено на вдосконалення цих відносин. Кредит у силу своєї об'єктивності визначає кредитний ризик, оскільки кредитні відносини є об'єктивною основою для появи кредитного ризику конкретного комерційного банку. Але є й зворотна залежність.

Активність кредитного ризику щодо кредиту полягає у тому, що він дозволяє оцінити реальні потреби клієнтів і реалізувати їх у новій комбінації форм кредиту, що, безсумнівно, зачіпає й кредит як економічну категорію. Так, оптимальний кредитний ризик як важливий елемент надбудови, прийнятий банком, стає важливою матеріальною дією, сприяючи розвитку банку, підвищенню ефективності його роботи, і, навпаки, неадекватна величина прийнятого на себе кредитного ризику веде до затримки розвитку банку, погіршення показників його фінансового стану, а можливо, до його банкрутства.

Таким чином, у результаті дослідження можна зробити висновок, що кредитний ризик — складна багатофакторна категорія, що є основним елементом банківського ризику. Кредитний ризик комерційного банку, як надбудовна категорія, ґрунтується на аналізі досягнутого рівня розвитку кредитних відносин банку із клієнтами й націлений на їхнє вдосконалення й розвиток. Будучи джерелом оцінюваного банком кредитного ризику, кредит служить критерієм його ефективності. Оцінюючи кредитний ризик комерційного банку, необхідно враховувати рівень розвитку суспільства, банківської системи й конкретного банку. Такий підхід, по-перше, розглядає кредитний ризик у широкому розумінні з позицій банку кредитора й позичальника; по-друге, припускає вивчення кредитного ризику на макро- і мікроекономічному рівнях.

Необхідно, щоб при оцінці кредитного ризику враховувався той факт, що кредитний ризик — об'єктивно-суб'єктивна економічна категорія. При цьому суб'єктивну складову можна моделювати.



Банкам для того, щоб досягти успішного кредитування — забезпечити повернення наданих позичок та підвищити дохідність кредитних операцій, слід використовувати низку методів управління кредитним ризиком. Вплив на ризик може здійснюватися вибором раціонального способу зменшення ризику з декількох: зниження ризику; збереження ризику; передача ризику. Застосування цих методів надасть змогу перекласти частину кредитного ризику на іншу фінансово-кредитну установу зі збереженням прийняттого для себе рівня прибутку, а також ефективніше використовувати ресурси банку.

Методи передачі кредитного ризику полягають у розподілі ризиків між іншими учасниками ринку: банками, підприємствами, будівельними, страховими, інвестиційними, факторинговими та лізинговими компаніями, іншими фінансовими організаціями. Існують такі методи передачі кредитного ризику: страхування; продаж активів та сек'юритизація; консорціуми та паралельні кредити; договори гарантії та поруки; факторинг та лізинг.

Сутність страхування банківських ризиків полягає в тому, що банк готовий відмовитись від частини доходів, щоб уникнути ризику, тобто він готовий заплатити за це. До страхування кредитних ризиків відносять такі два його види:

- добровільне страхування ризиків непогашення кредитів;
- добровільне страхування відповідальності позичальника за непогашення кредитів.

У сучасній банківській практиці поширений такий спосіб передачі кредитного ризику, як продаж кредитів. Банк, керуючись проведеною ним оцінкою кредитного портфеля, може продати певну частину наданих кредитів іншим інвесторам. Близьким до продажу кредитів є метод сек'юритизація активів. Сек'юритизація активів — перерозподіл ризиків шляхом трансформації активів банку (позик та інших активів) у цінні папери для продажу інвесторам. Про розподіл ризиків ідеться й у тому випадку, коли сума за запланованим або укладеним кредитним договором ділиться на рівноцінні частини між декількома кредиторами.

Крім можливості зменшення наданої суми, консорціальні (синдиковані) кредити дають змогу банкам здійснювати кредитування таких позичальників, з якими банки не змогли б працювати поодиночі (поєднання високої прибутковості зі значними ризиками). Лізинговий ризик — це ймовірність можливих втрат, пов'язаних зі специфікою лізингових операцій. Лізингові ризики несуть як лізингодавець, так і лізингоодержувач. Головними причинами ризику лізингових операцій є: якість лізингових договорів; порушення строку поставки обладнання; стихійні лиха та інші події, що спричиняють втрату обладнання. Для лізингових операцій характерні різні види ризику, тому до виконання лізингових операцій банк повинен здійснити відповідну підготовчу роботу з вивчення: стану економіки країни; галузей, у яких може реалізовуватись лізинг; лізингового ринку та його основних тенденцій; з'ясувати попит та пропозицію на певні види майна тощо.

При проведенні факторингових операцій банк-фактор наражається на кредитні, процентні, валютні та ризики ліквідності. При факторингу постачальник, отримавши кошти від банку в рахунок чергової поставки з відстроченням платежу, передає банку право вимоги платежу за цією поставкою. Таким чином, банк, здійснюючи фінансування поставки й не маючи постачальника в якості свого дебітора, у разі недоплати цієї поставки покупцем несе збитки, пов'язані з авансованим платежем постачальнику самостійно, беручи на себе кредитний ризик постачальника. Оскільки факторингові операції мають ризиковий характер, то перед укладенням договору фактор повинен детально вивчити фінансово-господарську діяльність клієнта-позичальника. Оцінка фінансового стану підприємства впливає на прийняття фактором позитивного рішення про укладення факторингової угоди. Основним недоліком для фактора є високий ризик цієї операції. Для мінімізації ризику фактор здійснює лімітування кредитної заборгованості постачальника, установлює ліміти відвантаження товарів конкретному платникові, страхує окремі угоди тощо.

Таким чином, ризик, яким обтяжений комерційний банк, необхідно аналізувати, урахувувати та знижувати до прийнятого (допустимого). Управління ризиками банку має задовольняти дві умови: відповідати загальній ризиковій політиці банку, зорієнтованій на оцінку інтегрального ризику; відповідати цілям спеціальної ризикової політики, у межах якої оцінюються політичні, господарські, ринкові ризики, пов'язані із платоспроможністю клієнтури.

Впровадження конкретних методів управління ризиками в практику дасть можливість: поліпшити функціонування банків; підвищити ефективність усієї системи банківського менеджменту.

## Література

1. Банківські операції / Під ред. Мороза А. Н. — К.: КНЕУ, 2010. — 603 с.
2. Банки и банковское дело / Под ред. Балабанова А. И. — М. — С.-Петербург, ПИТЕР, 2009. — 448 с.
3. Кредитний ризик комерційного банку / Під ред. Вітлінського В. В. — К., Знання, 2006.
4. Кох Т. У. Управление банком / Пер. с англ.: в 5-ти кн. — Уфа: Спектр, 1993.
5. Лексис В. «Кредит и банки», М.: Перспектива, 1993.
6. Методичні рекомендації НБУ щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України //kbs.flint.kiev.ua
7. Операції комерційних банків / Під ред. Єпіфанова Н. Г. — Суми, 2009. — 522 с.
8. Панова Г. С. Кредитна політика комерційного банку. — М., 2007.
9. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. № 259.
10. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. — 2-ге вид. — К.: КНЕУ, 2009. — 468 с.
11. Роуз П. С. Банковский менеджмент/ Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 2007. — 768 с.
12. Синки Дж. Управление кредитным портфелем / Пер. с англ. — М.: Catallaxy, 1994. — 820 с.
13. Эдгар М. Управление финансами в коммерческих банках / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 208 с.
14. <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>

**Т. А. Журавлева**

**Л. И. Назаркина**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## **РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИИ КРЕДИТНОГО РИСКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Резюме**

В статье рассмотрены проблемы управления кредитным риском. Банковский кредит является главным источником обеспечения денежными ресурсами текущей хозяйственной деятельности предприятий. В процессе кредитования у банков возникают внутренние и внешние риски, которыми необходимо управлять с целью их минимизации.

**Ключевые слова:** банковский риск, кредитный риск, стратегия кредитного риска, управление кредитным риском, секьюритизация, консорциумы и параллельные кредиты, факторинг, лизинг.

**T. O. Zhuravliova**

**L. I. Nazarkina**

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

## **DEVELOPMENT OF CREDIT RISK STRATEGY CONCEPTS IN MODERN CONDITIONS**

### **Summary**

Bank credit plays one of the most important roles in stimulating regeneration processes in the economy; it is the main source of monetary resources for economic activity of businesses regardless of the form of ownership or economic sector. Providing bank credit, banks encounter internal and external risks that should be managed and minimized. This article dwells on the problem of managing the credit risk.

**Key words:** bank risk, credit risk, credit risk strategy, credit risk management, securitization, consortium and parallel credits, factoring, leasing.

**М. О. Завезіон**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ФАКТОРИ ЗРОСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Досліджено основні типи інвестиційного капіталу, проаналізовано можливість їх використання для українських підприємств в умовах різкого зменшення ринку боргового капіталу. Визначено головні умови залучення компаніями інвестиційних ресурсів на сучасному етапі розвитку економіки України.

**Ключові слова:** інвестиції, емітент, основний капітал, інвестиційна привабливість, фінансові ресурси.

Рушійною силою для виходу із нинішньої кризової ситуації в економіці України виступає інвестиційна й інноваційна діяльність, за допомогою якої можна вивести промислові підприємства на якісно новий етап свого розвитку. Але все це вимагає залучення значних ресурсів на оновлення основних засобів і впровадження сучасних технологій. Зокрема, пріоритетними напрямками інвестування для підприємства можуть стати: впровадження новітніх технологій виробництва, використання інноваційних засобів управління підприємством, інтегральних зв'язків, перехід на випуск нових видів продукції, укрупнення бізнесу й використання «ефекту масштабу».

Однак, через різке зменшення ринку боргового капіталу як в Україні, так і в усьому світі зменшення доходу більшості підприємств і, як наслідок, погіршення можливостей для реінвестування власних коштів, відсутності чіткої державної політики підтримки підприємств у період кризи, у багатьох українських компаній склався істотний дефіцит обігових коштів. Якщо в минулі роки зростання підприємств не в останню чергу було обумовлено легким доступом до кредитних ресурсів, то в період кризи не стало не тільки можливості взяти нові кредити, але навіть подовжити термін виплати існуючого кредиту. Рівень кредитних ставок навесні 2009 року досягав значень в 40 % річних (див. рис.1, складений на основі даних: 13).

З іншого боку, в 2009 році приріст іноземних інвестицій в економіку України знову, як і в 2008, знизився на 27,4 %, що разом із падінням на 22,1 % торік [6] зробило зменшення темпів росту загального обсягу іноземного капіталу майже дворазовим. Як наслідок, у 2008 році у загальному обсязі інвестування обсяг іноземних інвестицій склав лише 3,3 % [9]. Не в останню чергу це відбулося через відсутність як стратегічного розуміння важливості цих інвестицій, так і, відповідно, спрямованих дій для поліпшення інвестиційної привабливості українських компаній.

Незважаючи на істотну роль внутрішніх джерел фінансування інвестиційної й інноваційної діяльності підприємства, залучення зовнішньо-

го капіталу дає можливість у тому числі й реалізувати проекти, вартість яких перевищує поточні фінансові можливості компанії, але у перспективі вони можуть якісно поліпшити функціонування бізнесу. Для залучення потенційних інвесторів, а значить, і формування в них позитивного образу компанії, керівництву потрібно не просто вирішити розпочати самостійний пошук фінансових інститутів, що мають вільні кошти, але й прийняти рішення, які саме інвестиції найбільш прийнятні для власників і для самої компанії. Від цього рішення будуть залежати багато подальших кроків по поліпшенню іміджу підприємства, можливому одержанню міжнародного кредитного рейтингу, формуванню публічної фінансової звітності (у т. ч. за міжнародними стандартами) для визначення можливими інвесторами реальної економічної ситуації в компанії. Тому питання диференціації потенційних інвесторів є вкрай важливе для підвищення ефективності управління інвестиційною політикою підприємства.

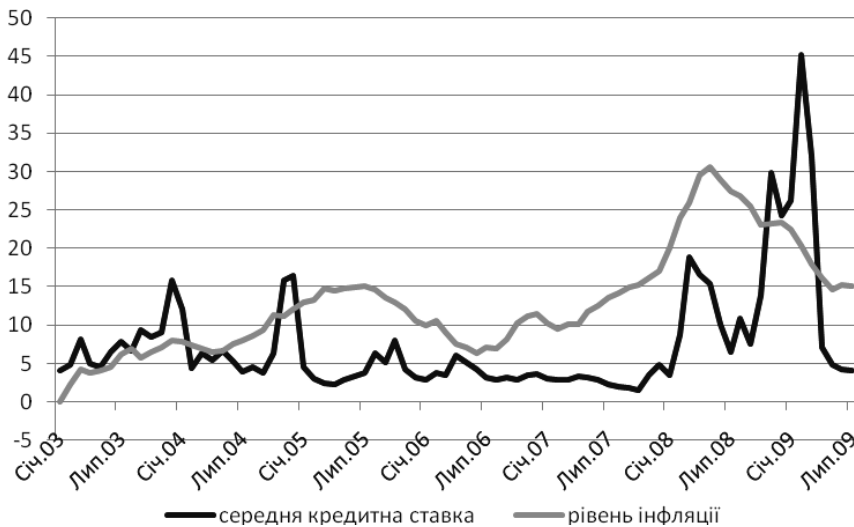


Рис. 1. Кредитна ставка й рівень інфляції

Внаслідок зростаючої необхідності більш глибокого аналізу питань інвестиційної діяльності, засобів активізації інвестиційних процесів та залучення іноземних інвесторів активізувалося дослідження даних проблем. Зокрема, в роботах таких економістів, як Крейдич І. М., Майорова Т. В., Федоренко В., Худавердіва В. А., Чиненов М. В. розглядаються важливі аспекти інвестиційної діяльності.

Метою статті є виявлення основних типів інвестиційного капіталу для успішного залучення вільних коштів на оновлення основних засобів, зокрема, досліджено залежність від терміну та необхідної дохідності. Проведено дослідження специфіки інвестиційного клімату України у розрізі цих видів, проаналізовано забезпеченість інвестиційними ресурсами підприємств у народному господарстві України.

Обмеженість боргового ринку, як результат глобальних проблем фінансового сектора і високих кредитних ризиків промислового сектора економіки, разом з різкою девальвацією української валюти, зниженням попиту як з боку внутрішніх споживачів, так і зовнішніх, призвела до катастрофічного зменшення обсягу інвестицій в основний капітал за 2009 рік, який скоротився на 41,5 % до 2008 року й склав усього 151 млрд грн [1]. Найбільш серйозне зниження було зафіксовано в Луганській, Чернігівській, Тернопільській й Вінницькій областях (див. рис. 2, складений на основі даних [1]).

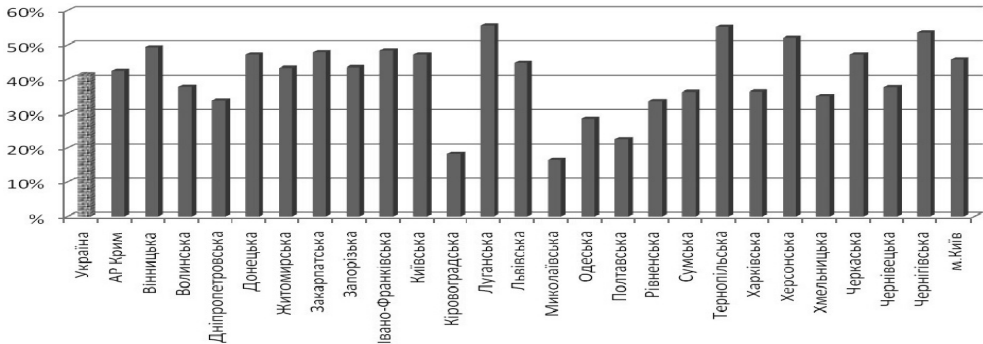


Рис. 2. Зниження рівня інвестицій в основний капітал підприємств за 2009 (% до 2008)

Але для виробництва конкурентної продукції значна частина підприємств потребує істотного відновлення основних фондів із украй високим ступенем зносу. Так, слід відмітити, що на 2008 рік ступінь зносу основних засобів в Україні складала 52,6 % [8], а у переробній промисловості — 59,7 %. Якщо ж проаналізувати динаміку цих показників, то стає очевидним, що, навіть за умов поступового збільшення введення в дію основних засобів, за останні 8 років ступінь зносу зріс майже на 10 % (див. рис. 3, складений на основі даних [8]).

Тобто навіть у період кризи підприємство, яке згортає інвестиційні програми, прирікає себе на ще більш складнощі вже у найближчі роки. Адже дуже великою проблемою для промисловості України є висока матеріаломісткість продукції, яка приводить і до високої собівартості. І виправити це можливо лише завдяки оновленню основних засобів.

Найпоширенішими є декілька принципово різних способів поліпшення умов інвестування капіталу: участь на паях у компанії, при якому інвестор викуповує частину акцій (наприклад, незначну кількість в акціонерному товаристві) або входить у статутний капітал, тим самим беручи участь безпосередньо в управлінні компанією; боргове фінансування, при якому компанії надається лише процентна позичка звичайно з фіксованою доходністю й під конкретні цілі та змішані форми залучення капіталу (наприклад, конвертовані облігації). Але обмеженість боргового капіталу та високі ризики в період кризи приводять до настільки високих кредитних

ставок від фінансових структур (див. рис. 1), що компанії змушені шукати альтернативні борговому джерела фінансування.

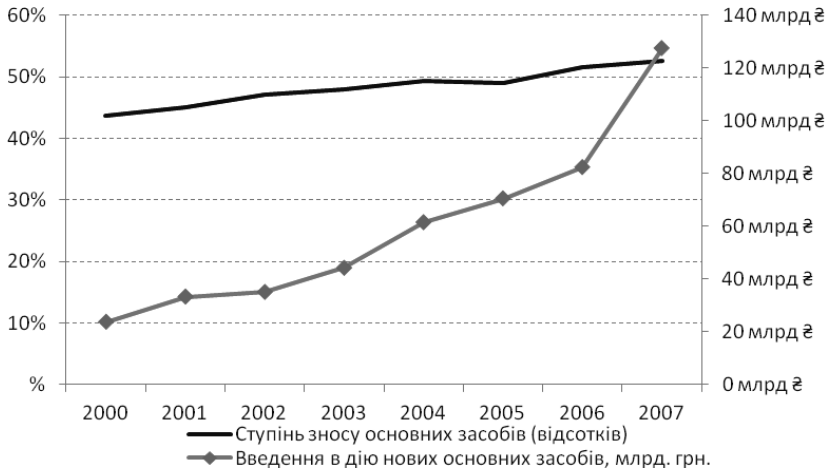


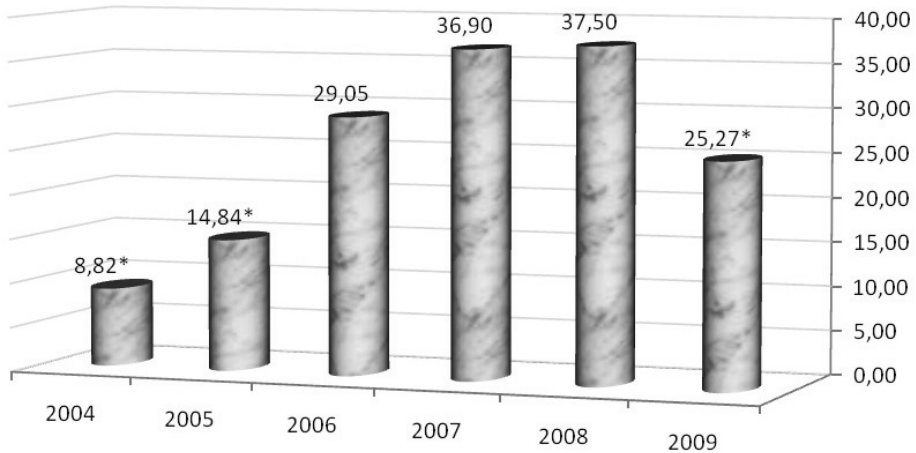
Рис. 3. Динаміка ступеню зносу та введення в дію нових основних засобів за 2000–2008 роки

У цьому випадку найбільш доступним буде саме участь на паях інвестора. У випадку залучення інвестицій шляхом продажу певної частки в самій компанії інвестори можуть мати різні цілі, строки, рівні необхідного ризику й прибутковості. Для правильного визначення потенційного інвестора необхідно чітко представляти основні цілі, які вони переслідують.

По-перше, спекулятивними (короткостроковими) інвестиціями, як правило, вважається придбання або незначної частки в компанії, або її боргових цінних паперів з горизонтом погашення до одного року. Однією з основних умов для об'єкта інвестування є висока ліквідність цінних паперів даного підприємства для їхнього можливого продажу в будь-який зручний інвесторові момент. Часто для великих компаній подібні інвестиції є гарною альтернативою банківському депозиту: при будь-якому необхідному рівні ризику можна підібрати портфель акцій і облігацій (у т. ч. державних для зменшення ризику інвестиції).

Мабуть, найбільш очевидними короткостроковими інвестиціями є угоди, що відбуваються на організованих фондових біржах, яких в Україні налічується більш п'ятисот. В основному короткострокові операції для компанії-емітента становлять інтерес при випуску й обігу облігацій, а також для створення позитивного іміджу відкритої компанії, акції якої мають високу ліквідність.

У 2009 році в Україні спостерігалось зниження активності короткострокових інвестицій (див. рис. 4, складений на основі даних Державної комісії із цінних паперів і фондовому ринку), що обумовлене, в основному, як різким зниженням рівня ліквідності у фінансових компаній, так і загальною недовірою до перспектив українських підприємств.



\* значення за даними за 11 місяців

Рис. 4. Обсяг виконаних біржових контрактів по цінних паперах на фондових біржах України, млрд грн

Проте, за останні місяці динаміка росту обсягів укладених біржових контрактів дозволяє говорити про високий темп росту інвестицій в 2010 році: за підсумками першого півріччя поточного року обсяг торгів на УФБ і ПФТС склав, відповідно, 8,3 млрд грн і 27,3 млрд грн [1].

По-друге, інвестори мають на меті одержання максимального прибутку без активної участі в керуванні компанією. Подібні інвестори, як правило, не прагнуть до придбання контрольного пакета акцій, намагаючись по можливості диверсифікувати свої вкладення по досить широкому колу компаній різних галузей. Вони зацікавлені в збереженні та співробітництві з діючим менеджментом компанії й, найчастіше, обмежуються контролюючими функціями. Дана стратегія має на увазі чіткі, заздалегідь встановлені правила й умови як входу в активи, так і продажу своєї долі (задана прибутковість, часові рамки та ін.).

Для вибору об'єкта інвестування зазвичай розглядаються, у першу чергу, такі фактори, як загальна поточна макроекономічна обстановка в країні, перспективи розвитку економіки, політична ситуація (у т. ч. питання приватизації / реприватизації для України). До даного типу інвестицій уже належать й прямі іноземні інвестиції, однією з умов яких є придбання хоча б десяти відсотків від статутного капіталу. В останні докризові п'ять років обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну росли значно швидше як загальносвітової динаміки (див. рис. 5, складений на основі даних: [12]). Але, як більш ризикова економіка, у період глобальних криз, коли інвестори віддають перевагу більш надійним активам, українська економіка зазнала і найбільших втрат у порівнянні з іншими країнами.

Найбільш привабливими для інвесторів в 2009 році були сектори охорони здоров'я й Інтернет, а ось промисловість, найбільш суттєвий сектор в Україні за відносною часткою у ВВП (38,2 % на початок 2009 року



[8]), залучив лише 2,7 % від усіх великих операцій у світовій економіці (див. табл. 1, складену на основі даних: CB Insights).

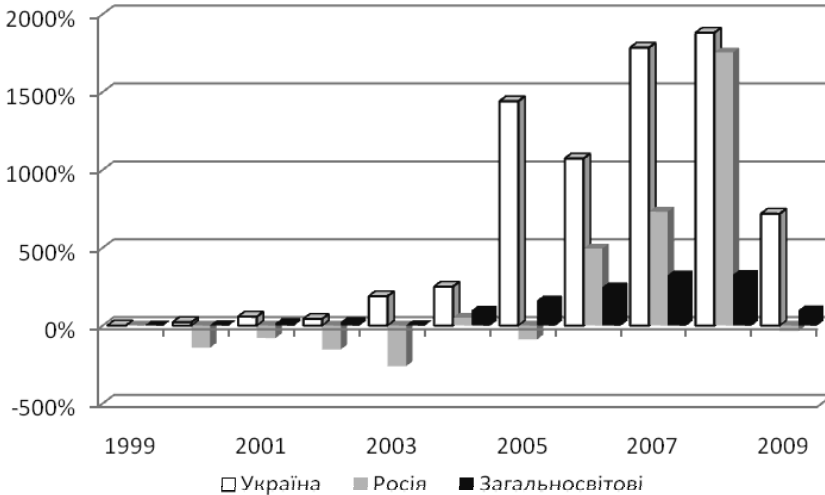


Рис. 5. Відношення приросту прямих іноземних інвестицій до 1999 року в Україну, Росію й у світовій економіці усього, млн дол.

Таблиця 1

**Сектори світової економіки з найбільшим обсягом венчурних інвестицій**

№	Напрямок інвестицій	Частка від загального обсягу
1	Охорона здоров'я	34,6 %
2	Інтернет	28,8 %
3	Програмне забезпечення	9,4 %
4	Мобільні технології й телекомунікації	7,5 %
5	Електроніка	5,5 %
6	Енергетика й комунальні послуги	5,0 %
7	Комп'ютерне встаткування й послуги	4,4 %
8	Промисловість	2,7 %
9	Продукти й послуги для бізнесу	1,6 %
10	Автомобілі й транспорт	0,6 %

Як основний приклад вкладників подібних інвестицій для України можна привести західні венчурні фонди, великі вітчизняні інвестиційні фонди й інститути спільного інвестування, що полягають в основному з венчурних фондів (див. табл. 2, складену на основі даних: [3]).

Найчастіше об'єктами для венчурного інвестування стають підприємства, діяльність яких занадто ризикована для одержання прийнятної ставки в банківських установах, але, проте, які, у випадку успішного розвитку, забезпечать інвесторові прибутковість, що значно перевищує середньоринкову. У більшості випадків даний тип інвестиційних проектів має на увазі середньострокову перспективу в 5–8 років і прибутковість,

яку можна варіювати залежно від установленого рівня ризику на вкладені кошти. При цьому якщо підприємство було приватним, то можлива його трансформація в публічне для реалізації акцій на вільному ринку. Негативною стороною подібного підходу для об'єкта інвестицій можуть стати зайва орієнтованість на реалізацію проектів і одержання прибутку в короткостроковій перспективі, перевага виплати дивідендів акціонерам над направленням прибутку компанії для поповнення обігових коштів та інвестицій.

Таблиця 2

## Розподіл по видах інститутів спільного інвестування в Україні (на 01.10.2009)

№	Вид ІСІ	Кількість
1	Закриті диверсифіковані (пайові)	5
2	Закриті недиверсифіковані	128
3	Закриті корпоративні недиверсифіковані	23
4	Інтервальні ІСІ	48
5	Відкриті ІСІ	34
6	Венчурні корпоративні	49
7	Венчурні пайові	681

Проте, частка українських венчурних інвестицій у загальному обсязі ще не велика: так, на кінець березня 2010 року в керуванні ІСІ перебували активи на 467 млн грн, що становить усього 0,15 % від загального рівня прямих іноземних інвестицій в економіку України. Що стосується західних інвестицій, то основним інвестором українських венчурних фондів з іноземним капіталом є Європейський банк реконструкції та розвитку, який за станом на серпень 2009 року інвестував в економіку України 4 183 млн євро в 184 проекти, в основному в корпоративному секторі (див. табл. 3, складену на основі даних: [11]).

Таблиця 3

## Розподіл інвестицій ЄБРР по секторах економіки України

Сектор економіки	Відносна частка
Інфраструктурний сектор	20 %
Фінансовий сектор	29 %
Корпоративний сектор	40 %
Енергетика	11 %

По-третє, стратегічне інвестування передбачає не тільки участь у контрольній функції, але й безпосередню активну участь у керуванні підприємством. Метою стратегічного інвестування є планомірний і довгостроковий розвиток компанії, без продажу компанії в доступній для огляду перспективі. Найчастіше при покупці контрольної частки компанії відбувається й зміна керуючого складу компанії, що найчастіше зустрічається в сферах найменш схильних до регіональної специфіки, наприклад: банки, страхові компанії, телекомунікаційні компанії. Досить частим прикладом подібного інвестування є купівля компаній у суміжних галузях бізнесу для досягнення основних цілей: створення повного виробничого циклу, одержання

доступу на регіональний ринок, покупка конкуруючої компанії, покупка або злиття компаній для мінімізації операційних витрат, одержання доступу до патентів та інше.

При подібних інвестиціях, якщо буде потреба, заздалегідь планується й додаткова фінансова допомога компанії, яка може бути як позикою від безпосереднього інвестора, так і більш доступним виходом на західні ринки дешевого позикового капіталу. Допомога може бути зроблена не тільки фінансова, але й шляхом залучення вже існуючих клієнтів інвестора, його досвіду роботи на ринках інших регіонів.

До даного типу інвестування можна віднести й угоди M&A (Mergers & Acquisitions — злиття й поглинання). Однак, в Україні, як і в цілому в країнах СНД, падіння обсягу угод M&A в 2009 році було катастрофічним: 97,7 % в Україні (200 млн дол. в 2009 році проти 6 млрд дол. в 2008), і 63 % у Росії (з рівня в 13,5 млрд дол. в 2008 до 5 млрд дол. в 2009 році). Даний результат є наслідком цілого ряду факторів: глобальної фінансово-економічної кризи, структурних проблем в економіках, ріст факторів ризику, пов'язаних з політичною обстановкою [5].

Як приклад, на вітчизняному ринку можна привести купівлю провідних українських банків європейськими фінансовими групами Raiffeisen (93,5 % акцій банку «Аваль» за 1,028 млрд дол.) і Commerzbank (60 % акцій банку «Форум» за 435 млн євро), купівля ЗАТ «Міні-металургійний завод «ИСТИЛ (Україна)» Інвестиційною компанією «Миривест» за 550 млн дол. і ЗАТ «Сармат» у харчовому секторі за 130 млн донецькою компанією System Capital Management Ltd (за даними РБК. Рейтинг).

Таким чином, у результаті вищенаведеного аналізу можна, на нашу думку, прийти до таких висновків. У період гострого дефіциту вільного капіталу на ринку як позикових ресурсів, так і прямих інвестицій визначення основних інтересів інвесторів і чітке розуміння цільових потреб емітента у фінансових ресурсах стає вкрай важливими етапами правильної підготовки компанії до залучення капіталу. Як видно з наведених цілей потенційного інвестора, для кожного з них існує ряд вимог по розміру залученого капіталу, термінам інвестиції залежно від використовуваної стратегії. Тому вибір вірного типу необхідних інвестицій, з визначенням кола потенційних майбутніх партнерів, може суттєво як прискорити пошук інвесторів, так і підвищити ефективність залучення капіталу. Виконання зазначених вимог суттєво поліпшить умови інвестування промислових підприємств України.

## **Література**

1. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. — Доступно на: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
2. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Электронный ресурс]. Инфраструктура — Доступно на: <http://www.in.gov.ua>
3. Кутрань К. Особливості венчурного інвестування в Україні // Фондовий ринок. — 2009. — № 38. — С. 22–28.
4. Минэкономки Украины [Электронный ресурс]. — Доступно на: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

5. Олейников А. Обзор развития мирового рынка трансграничных сделок M&A в 2009 году [Электронный ресурс]. — Доступно на: <http://www.inventure.com.ua/analytics/2010/m&a2009.htm>
6. Соціально-економічний розвиток регіонів України за 2009 рік. — Державний комітет статистики України.
7. Староверова Г. С., Медведев А. Ю., Сорокина И. В. Экономическая оценка инвестиций. — М., 2006. — С. 262–263, 270–273.
8. Статистичний щорічник України за 2008 рік. — Київ, 2009. — За редакцією О. Г. Осауленка. — С. 95–98.
9. Федоренко В. Інвестиції та економіка України // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 12–16.
10. Худавердіва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України // Фінанси України. — 2010. — № 6. — С. 62–71.
11. Чиненов М. В. Инвестиции. — М., 2007. — 248 с.
12. Шосталь С. О. Джерела та напрямки залучення інвестицій в економіку України // Фондовий ринок. — 2010. — № 6. — С. 20–24.
13. European Bank for Reconstruction and Development [Электронный ресурс]. Economic statistics and forecasts Ukraine. — Доступно на: [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)

**Н. А. Завезіон**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## **ФАКТОРЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ**

### **Резюме**

В период острого дефицита свободного капитала на рынках как заемных ресурсов, так и прямых инвестиций, крайне важным становится определение основных интересов инвесторов и четкое понимание целевых потребностей эмитента в финансовых ресурсах. Краткосрочный капитал заинтересован в приобретении незначительной доли компании или ее долговых ценных бумаг с горизонтом погашения до одного года. Целью миноритарных инвесторов являются получение максимальной прибыли без активного участия в управлении компанией. А целью стратегического инвестирования является планомерное и долгосрочное развитие компании без продажи компании в обозримой перспективе.

**Ключевые слова:** инвестиции, эмитент, инвестиционная привлекательность, финансовые ресурсы.

**N. A. Zavezyion**

Odessa National I. I. Mechnikov University

## **FACTORS OF INVESTMENT RESOURCES INCREASE IN UKRAINIAN INDUSTRIAL COMPANIES**

### **Summary**

During the acute shortage of free resources in the markets of borrowed funds and direct investments, the definition of the fundamental targets of investors and issuer's needs in financial resources are extremely important. Short-term capital is interested in acquiring a small part of the company or its debt securities with a maturity horizon of up to one year and non-participation in the day-to-day operations. Minority investors objective is maximizing profits without the active participation in company management. The purpose of strategic investment is a systematic and long-term development of the company without sales shares in the foreseeable future.

**Key words:** investment, issuer, investment appeal, financial resources.

**А. І. Ігнатюк**

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## КОНЦЕНТРАЦІЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджується концентрація галузевих ринків на основі економічної активності крупних корпорацій світу, окремих показників концентрації, визначено види діяльності провідних компаній світу та зміну їх пріоритетів під впливом постіндустріальних тенденцій розвитку світової економіки.

**Ключові слова:** галузеві ринки, концентрація галузевих ринків, індекс Херфіндала — Хіршмана.

Дослідження ринкової концентрації передбачає аналіз основних параметрів як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Традиційно в теорії галузевих ринків розглядається концентрація продавців на ринку, що відображає відносну величину та кількість фірм, що пропонують продукцію. Рівень концентрації впливає на поведінку фірм на ринку: чим вище рівень концентрації, тим більшою мірою фірми залежать одна від одної, тим меншою є схильність до суперництва, а більшою до співробітництва. Тому можна припустити, що чим вище рівень концентрації, менш конкурентним є ринок.

Аналізу процесів концентрації на галузевих ринках присвячено багато праць таких відомих економістів, як С. Авдашева, В. Базилевич, Н. Розанова, Д. Росс, Г. Філюк, Ф. Шерер та інших.

У багатьох теоретико-методологічних підходах до дослідження галузевих ринків використовують дані економічної активності крупних корпорацій, їх вплив на економічну поведінку інших суб'єктів економічних відносин та результативність діяльності як окремих галузевих ринків, так і економіки в цілому.

У журналі Fortune щорічно складається і публікується Fortune Global 500 — рейтинг найбільш крупних світових компаній, критерієм складення якого є виручка компаній. За рейтингом 2010 р. у 2009 р. найбільшою за розміром доходу стала компанія, що займається загальною торгівлею Wal-Mart Stores, дохід якої 408 214 млн дол. [1] (див. табл. 1).

Ця компанія попала до списку 20 найбільших за виручкою Global 500 на початку 90-х років, у 1994 р. вона вже займала 4-те місце з виручкою 83 412, 4 млн дол., у 1999 р., 2005 р. — 2-ге, у 2001–2004 рр., 2006–2007 рр. та 2009 р. — 1-ше місце. Серед представників загальної торгівлі до 100 найбільших фірм у списку Global 500 у 2010 р. увійшли Metro (57-ме місце), Tesco (58-ме місце), Target (98). Концентрація світового роздрібного ринку є досить сильною, 6 найбільших фірм займають приблизно 20 % ринку [2] і їх частка продовжує зростати. Самим концентрованим, на думку фахівців, є й залишиться ринок роздрібної торгівлі Північної Америки, де постійно збільшується частка компанії Wal-Mart Stores. Цей

процес вплине не тільки на споживачів та конкурентів, а й на виробників, яким доведеться враховувати більшу купівельну спроможність тих, хто за- куповує продукцію, а також брати участь у таких заходах, як міжнародні компанії по просуненню товарів на ринки.

Таблиця 1

**20 найбільших компаній світу за доходом у 2008 р. за оцінками рейтингу Fortune Global 500 у 2010 р.**

Ранг	Компанія	Вид діяльності	Дохід (млн дол.)	Прибуток (млн дол.)
1	Wal-Mart Stores	роздрібна торгівля	408,214	14,335
2	Royal Dutch Shell	видобування та переробка нафти і газу	285,129	12,518
3	Exxon Mobil	видобування та переробка нафти і газу	284,650	19,280
4	BP	видобування та переробка нафти і газу	246,138	16,578
5	Toyota Motor	виробництво автомобілів	204,106	2,256
6	Japan Post Holdings	страхування: життя, здоров'я	202,196	4,849
7	Sinopec	видобування та переробка нафти і газу	187,518	5,756
8	State Grid	комунальні послуги	184,496	-343
9	AXA	страхові послуги	175,257	5,012
10	China National Petroleum	видобування та переробка нафти і газу	165,496	10,272
11	Chevron	видобування та переробка нафти і газу	163,527	10,483
12	ING Group	страхові послуги	163,204	-1,300
13	General Electric	виробництво електронної та електротехнічної продукції, полімерів тощо	156,779	11,025
14	Total	видобування та переробка нафти і газу	155,887	11,741
15	Bank of America Corp.	фінансові послуги	150,450	6,276
16	Volkswagen	виробництво автомобілів	146,205	1,334
17	ConocoPhillips	видобування та переробка нафти і газу	139,515	4,858
18	BNP Paribas	банківські та фінансові послуги	130,708	8,106
19	Assicurazioni Generali	страхові послуги	126,012	1,820
20	Allianz	страхові послуги	125,999	5,973

Джерело: складено автором на основі: [1]

Другою компанією за розміром доходу за рейтингом 2010 р. стала Royal Dutch Shell, що займається видобуванням та переробкою нафти і газу, дохід якої 285 129 млн дол., проте за рейтингом 2009 р. ця фірма була першою, причому її дохід був вдвічі більшим — 458 361 млн дол. [1] (див. табл. 1). 8 компаній, конкурентів Royal Dutch Shell, серед 20 найбільших компаній.

Найбільша кількість компаній у рейтингу 2010 р. — це американські компанії (139), з великим відривом — японські (71) та китайські — 46. Серед Європейських країн: Франція — 39, Німеччина — 37, Великобританія — 29, Швейцарія — 15, Іспанія — 10, Італія — 11. Представлена також і Росія — 6 компаній. Слід відзначити зростання кількості китайських компаній у рейтингах Global 500: 2005 р. — 16, 2006 р. — 20, 2007 р. — 24, 2008 р. — 29, 2009 р. — 37, 2010 р. — 46. Таким чином, число крупних компаній цієї країни перевищує їх кількість у європейських країнах, що ще раз свідчить про посилення китайських компаній на світових ринках, а також посилення їх концентрації.

Найбільшою компанією за кількістю працюючих у 2009 р., за рейтингом Global 500 (див. табл. 2), була Wal-Mart Stores, що займається роздрібною торгівлею.

Таблиця 2

**Найбільші компанії світу за рівнем зайнятості, що входять до списку рейтингу Global 500 у 2010 р.**

Ранг	Компанія	Ранг Global 500	Кількість зайнятих	
			2009 р.	2008 р.
1	Wal-Mart Stores	1	2 100 000	2 100 000
2	China National Petroleum	10	1 649 992	1 618 393
3	State Grid	8	1 533 800	1 537 000
4	U. S. Postal Service	92	667 605	765 088
5	Sinopec	7	633 383	639 69
6	Hon Hai Precision Industry	112	611 000	486 000
7	China Telecommunications	204	495 239	498 391
8	Carrefour	22	475 976	495 287
9	Tesco	58	468 508	364,015
10	Agricultural Bank of China	141	441 144	441 883
11	Deutsche Post	86	424 686	451 515
12	United Parcel Service	157	408 000	426 000
13	Siemens	40	405 000	420 800
14	International Business Machines	48	399 409	398 455
15	Aviation Industry Corp. of China	330	390 254	383 439
16	Industrial & Commercial Bank of China	87	389 827	385 609
17	Compass Group	424	386 170	388 181
18	Gazprom	50	386 000	456 000
19	McDonald's	378	385 000	400 000
20	Panasonic	65	384 586	292 250

Джерело: складено автором на основі: [1]

Кількість зайнятих у цій компанії 2 млн 100 тис. осіб, а у 2004 р. була 1 млн 700 тис., що свідчить про зростання розміру компанії, причому на стільки, що дорівнює приблизно кількості зайнятих у таких великих компаніях, як General Electric, Hewlett-Packard або Toyota Motor. Другою за цим показником була компанія China National Petroleum (видобування та переробка нафти і газу), третьою — State Grid (комунальні послуги).

Цікавим є те, що у рейтингах 2009 р. російська компанія Gazprom була 9-ю за кількістю зайнятих, а у рейтингах 2010 р. — 18-та, скоротивши



кількість працюючих на 70 000. При цьому у 2010 р. за рейтингом Global 500 компанія Gazprom була найбільш прибутковою в світі, хоча її прибутки у 2009 р. скоротилися на 17,8 % у порівнянні з 2008 р. Скорочення зайнятих є, безумовно, виходом із кризи, проте у таких складних умовах знаходилися всі компанії, деякі з яких навіть збільшили кількість працюючих, наприклад, China National Petroleum та ін.

Якщо оцінити рейтинги Global 500 за рівнем прибутковості та розміром доходу, то виявляється, що компанії, які за доходом займають невисокі місця, отримують достатньо високі прибутки. Як вже зазначалося, у 2009 р. компанія Gazprom була найбільш прибутковою в світі, хоча за рівнем доходу вона на 50 місці; компанія Microsoft за рівнем прибутку на 8 місці, а за доходом — 115-та; компанія Coca-Cola — 46-та за рівнем прибутку та 245-та за рівнем доходу; Philip Morris International посідала 49-те місце за рівнем прибутку й 331-ше — за доходом. На наш погляд, декілька причин обумовлюють такий розрив: монопольна ціна, що значно перевищує витрати; низький рівень витрат. З іншого боку, існують приклади високого рівня доходу та низького рівня прибутку: Wal-Mart Stores, посідаючи перше місце за доходом, є лише 9-ю за прибутком; Royal Dutch Shell (друга за доходом) лише 16-та за рівнем прибутку.

Багато дослідників галузевих ринків з метою аналізу структури ринків розглядають зміни у групі найбільших корпорацій (див. наприклад [3, с. 64–66]). Рейтинг Global 500 надає дані лише з 2005 р. Зміна рангів 10 найбільших компаній у списку 2005 р. за доходом представлена у таблиці 3.

Протягом 2005–2010 рр. істотно змінилися доходи у компаній, що займаються виробництвом автомобілів. Якщо у списках 2005 р. компанія Daimler Chrysler була 6-ю, то у 2010 р. — 30-ю, General Motors була п'ятою у 2005 р., а у списках 2010 р. її ранг став 38-им, компанія Ford Motor — з рангу 8-ї у 2005 р. опустилася до 23-ї позиції. Логічним поясненням цієї ситуації є світова фінансова криза, яка найбільше вплинула саме на виробників автомобілів.

Таблиця 3

**Порівняння рангів провідних компаній світу за рівнем доходу за рейтингом Global 500 (2005–2010 рр.)**

Компанія	Ранги					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wal-Mart Stores	1	2	1	1	3	1
BP	2	4	4	4	4	4
Exxon Mobil	3	1	2	2	2	3
Royal Dutch/Shell Group	4	3	3	3	1	2
General Motors	5	5	5	9	18	38
Daimler Chrysler	6	7	8	11	23	30
Toyota Motor	7	8	6	5	10	5
Ford Motor	8	9	12	13	19	23
General Electric	9	11	11	12	12	13
Total	10	12	10	8	6	14

Джерело: складено автором на основі: [1 ]

Щоб більше дослідити зміни у групі найбільших компаній, проаналізуємо рейтинг Fortune 500, який розглядає та визначає найбільші компанії США [4]. Якщо порівняти списки рейтингу Fortune 500 починаючи з 1955 р., то можна зробити висновки про зміну провідних видів діяльності серед найбільш компаній світу за рівнем доходу. У таблиці 4 представлено 10 перших компаній у рейтингу 1955 р., а також зміну їх рангів у наступні роки.

Таблиця 4

**Порівняння рангів провідних компаній США за рівнем доходу у 1955 р. за рейтингом Fortune 500 (1955–2010 рр.)**

	Ранги за роками									
	1955	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
General Motors	1	1	2	2	2	1	1	1	3	15
Exxon Mobil	2	2	1	1	1	2	3	3	2	2
U. S. Steel	3	12	12	14	...	...	...	...	...	...
General Electric	4	4	8	9	9	5	8	5	5	4
Esmark	5	22	30	42	...	...	...	...	...	...
Chrysler	6	6	11	17	14	8	11	...	...	...
Armour	7	40	...	...	...	...	...	...	...	...
Gulf Oil	8	10	7	7	...	...	...	...	...	...
Mobil	9	7	5	3	3	6	8	...	...	...
DuPont	10	15	17	16	7	9	14	42	66	86

*Джерело:* складено автором на основі: [4]

З 10 компаній, що були найбільшими за доходом у 1955 р., з десятки найбільших у 2010 р. залишилися лише 4: General Motors (15), Exxon Mobil (2), General Electric (4); компанія DuPont з 10 рангу знизилася до 86.

Вихід із списку і зменшення рангу компаній відображає технологічні зміни, що відбулися в економіці, перехід на задоволення потреб в їжі, одязі, автомобілях, літаках, електроніці, а також тенденції глобалізації внаслідок процесів злиття компаній різних країн. Це показано за допомогою таблиці 5, де представлені найбільші за доходом американські компанії у 2009 р., що ввійшли до списку рейтингу Fortune 500 у 2010 р.

З 1970 р. у списки найбільших компаній США стрімко увірвалися фірми, що займаються виробництвом комп'ютерів та офісної оргтехніки, автомобілів, роздрібною торгівлею, телекомунікаціями, переробкою нафти, а також фінансовими послугами, інвестиційним банкінгом, довірчим управлінням.

Зокрема: 1970 р. — компанія Hewlett-Packard (виробництво комп'ютерів та офісної оргтехніки), Ford Motor (виробництво автомобілів); 1995 р. — Wal-Mart Stores (роздрібна торгівля); Valero Energy (переробка нафти), J. P. Morgan Chase & Co. (фінансові послуги, інвестиційний банкінг, довічне управління). Компанія AT&T (телекомунікації), яка у 1955 р. була лише 15-та, отримала ранг 8-ї.

Прослідкувати тенденції функціонування крупних фірм на світових галузевих ринках можна також на основі щорічного рейтингу журналу

Forbes — Global 2000, який визначає найбільші компанії світу за чотирма показниками: ринкової капіталізації (ринковій вартості компанії), розмірами активів, доходу і прибутку [5]. У таблиці 6 представлено 20 найбільших фірм у 2009 р. за списком рейтингу Global 2000 у 2010 р.

Таблиця 5

**Порівняння рангів провідних компаній США у 2009 р. за рівнем прибутку за рейтингом Fortune 500 (1955–2009 рр.)**

	Ранги за роками										
	2010	2008	2005	2000	1995	1990	1985	1980	1975	1970	1955
Wal-Mart Stores	1	1	1	2	4						
Exxon Mobil	2	2	2	3	3	3	1	1	1	2	2
Chevron <sup>1</sup>	3	3	6	35	18	11	11	6	6	13	18
General Electric	4	6	5	5	6	5	9	9	8	4	4
ConocoPhillips	5	5	7	126	79	30	17	22	16	38	30
General Motors	6	4	3	1	1	1	2	2	2	1	1
AT&T	7	10	56	8	5		8	19	15	11	15
Ford Motor	8	7	4	4	2	2	4	4	3	3	
J. P. Morgan Chase & Co.	9	12	20	92	87						
Hewlett-Packard	10	14	11	13	22	33	60	150		293	

Джерело: складено автором на основі: [4]

У списку 20 Forbes Global 2000 у 2010 р. ситуація схожа з рейтингом 20 Fortune Global 500 за доходом. Серед найбільших 20 компаній у рейтингу Forbes Global 2000 у 2009 р. ті, що займалися наданням банківських послуг (8); видобуванням та переробкою нафти і газу (8), телекомунікаціями (1); виробництвом електронної та електротехнічної продукції, полімерів (1); роздрібною торгівлею (1); фінансовими операціями (1).

По-іншому виглядав список у 2009 р. Найбільші компанії були серед тих, хто займалися видобуванням та переробкою нафти і газу (8); наданням банківських послуг (4), комунальних послуг; телекомунікаціями (2); виробництвом автомобілів, електронної та електротехнічної продукції, полімерів; роздрібною торгівлею; фінансовими операціями.

Зростання кількості найбільших компаній, що надають банківські послуги, є свідченням виходу з кризи, проте викликає занепокоєння той факт, що до числа найбільших не входять компанії, що займаються безпосередньо виробництвом, а лише наданням послуг, фінансових, торговельних, телекомунікаційних, та фірми обробної промисловості, але ж зрозуміло, що головні цінності створюються саме у переробній промисловості. Проте це є фактом підтвердження входження світу у постіндустріальну епоху, коли саме виробництво послуг є переважним серед видів діяльності.

Таким чином, на основі дослідження функціонування провідних компаній світу можна робити такі висновки: найбільші компанії світу в останні роки працюють на галузевих ринках видобування та переробки нафти і газу, банківських послуг, автомобілебудування, металу, страхування,

електроніки та електричного обладнання, роздрібною торгівлі, інжинірингу та конструкторських розробок; серед них більше всього представлені американські, французькі, китайські, німецькі та англійські компанії; вихід із списку найбільших компаній і зменшення їх рангу у світових рейтингах відображає технологічні зміни, що відбулися в економіці, а саме перехід на задоволення потреб в їжі, одязі, автомобілях, літаках, електроніці, а також тенденції глобалізації внаслідок процесів злиття компаній різних країн.

Таблиця 6

**20 найбільших компаній світу у 2009 р. за оцінками рейтингу Forbes Global 2000 у 2010 р.**

Ранг	Компанія	Країна	Вид діяльності	Дохід (млн дол.)	Прибуток (млн дол.)	Активи (млн дол.)	Ринкова вартість (млн дол.)
1	JPMorgan Chase	США	банківські послуги	115.63	11.65	2,031.99	166.19
2	General Electric	США	виробництво електронної та електротехнічної продукції, полімерів	156.78	11.03	781.82	169.65
3	Bank of America	США	банківські послуги	150.45	6.28	2,223.30	167.63
4	Exxon Mobil	США	видобування та переробка нафти і газу	275.56	19.28	233.32	308.77
5	ICBC	Китай	банківські послуги	71.86	16.27	1,428.46	242.23
6	Banco Santander	Іспанія	банківські послуги	109.57	12.34	1,438.68	107.12
7	Wells Fargo	США	банківські послуги	98.64	12.28	1,243.65	141.69
8	HSBC Holdings	Великобританія	банківські послуги	103.74	5.83	2,355.83	178.27
9	Royal Dutch Shell	Нідерланди	видобування та переробка нафти і газу	278.19	12.52	287.64	168.63
10	BP	Великобританія	видобування та переробка нафти і газу	239.27	16.58	235.45	167.13
11	BNP Paribas	Франція	банківські послуги	101.06	8.37	2,952.22	86.67
12	Petro China	Китай	видобування та переробка нафти і газу	157.22	16.80	174.95	333.84
13	AT&T	США	телекомунікації	123.02	12.54	268.75	147.55

Продовження табл. 6

Ранг	Компанія	Країна	Вид діяльності	Дохід (млн дол.)	Прибуток (млн дол.)	Активи (млн дол.)	Ринкова вартість (млн дол.)
14	Wal-Mart Stores	США	роздрібна торгівля	408.21	14.34	170.71	205.37
15	Berkshire Hathaway	США	фінансові операції	112.49	8.06	297.12	190.86
16	Gazprom	Росія	видобування та переробка нафти і газу	115.25	24.33	234.77	132.58
17	China Construction Bank	Китай	банківські послуги	59.16	13.59	1,106.20	184.32
18	Petrobras-Petryleo Brasil	Бразилія	видобування та переробка нафти і газу	104.81	16.63	198.26	190.34
19	Total	Франція	видобування та переробка нафти і газу	160.68	12.10	183.29	131.80
20	Chevron	США	видобування та переробка нафти і газу	159.29	10.48	164.62	146.23

Джерело: складено автором на основі: [5]

В Україні, за даними журналу «ТОП-100. Рейтинг кращих компаній України», найбільшими вітчизняними підприємствами за обсягом чистого доходу у 2008 г. названі НАК «Нафтогаз України», Енергоринок, «Газ України», Мегінвест Холдинг і Арселлор Міттал Кривий Ріг. Нафтогаз є найбільшою компанією за обсягом чистого прибутку у 2008 р. Крім нього, до п'ятірки найкрупніших компаній за цим показником входять: Київстар, Інгулецький ГЗК, Арселлор Міттал Кривий Ріг і Північний ГЗК. Серед експортерів найбільшими є: ММК ім. Ільїча, НАК «Нафтогаз України», Арселлор Міттал Кривий Ріг, Алчевський металургійний комбінат і металургійний комбінат «Азовсталь». Проте до 500 найбільших компаній світу останні не належать [6].

Аналіз 100 найбільших компаній України за обсягом чистого доходу свідчить, що вони представлені у таких галузях, як видобування та переробка нафти і газу, виробництві та передачі електро- та атомної енергії, металу, мобільного та телефонного зв'язку (Київстар (9), МТС Україна (22), Укртелеком (22)), залізниці, торгівлі (Метро Кеш энд Кері Україна (18), АТБ-маркет (26), Епіцентр К (30)). Слід зазначити зростання розмірів підприємств харчової промисловості, серед яких Миронівський хлібопродукт (40), Кондитерська корпорація «Рошен» (49), Сантрейд (50), Nestle Україна (75), Оболонь (77), Фоззи-Фуд (81).

Отже, загальні світові тенденції зростання розмірів підприємств співпадають в Україні щодо галузевих ринків видобування та переробки нафти і

газу, телекомунікацій, а також роздрібно́ї торгівлі. Проте специфічним є переважання серед великих підприємств як за обсягом чистого доходу, так і серед експортерів виробників металу, що демонструє спеціалізацію нашої країни у світовому просторі.

У країнах ЄС у нефінансовому бізнесі економіки крупні корпорації складають 0,2 % від загальної кількості підприємств [7]. При цьому вони виробляють 43 % доданої вартості всіх країн, в них задіяні 33,1 % зайнятих у всіх видах діяльності. Найбільша частка великих підприємств працює на галузевих ринках енергетики, де їхня кількість складає 4,6 % серед всіх компаній цього виду діяльності, на них припадає 80,2 % доданої вартості даної галузі та 85 % працюючих у цій сфері діяльності. Велика частка крупних фірм також у виробництві транспортного устаткування (3,8 %), їх частка у доданій вартості даного виду діяльності 87,3 %. На галузевих ринках зв'язку та засобів інформації пропонують продукцію лише 0,5 % крупних фірм, проте їх частка у доданій вартості даного виду діяльності складає 78 %.

Таким чином, можна стверджувати, що на даних ринках великі компанії, не зважаючи на їх невелику кількість, мають вирішальну роль з боку пропозиції, серйозно впливаючи на результативність діяльності даних галузевих ринків.

Якщо аналізувати кількість крупних компаній за країнами [8], то найбільшу частку серед підприємств всіх видів діяльності крупні компанії мають у Словаччині — 1,4 %, які виробляють 57,6 % валової доданої вартості країни та на яких зайнято 48,8 % всіх працюючих в країні. Частка крупних компаній у Великобританії — 0,4 %, Німеччині — 0,5 %, Франції — 0,2 %. Якщо у Великобританії 0,4 % крупних підприємств виробляють 49,3 % валової доданої вартості, то 0,2 % французьких підприємств — 46,3 %, що каже про більший вплив крупних підприємств Франції на загальне економічне становище країни.

За даними Національного Бюро перепису США 2002 р. частка 50 найбільших американських промислових компаній у валовій доданій вартості складала 25,3 %, при тому що 151–200 компанія за розміром лише 3,7 % (див. табл.7). У 50 найбільших компаній працює 12,1 % всіх зайнятих у промисловості, їх частка в обсязі реалізованої продукції 24,5 %, а у капітальних витратах 19,9 %, використовують 23,7 % матеріалів за вартістю.

За даними Антимонопольного комітету України частка найбільших 10 та 20 українських підприємств в обсязі реалізованої продукції скорочувалася у 2005–2008 рр., при зростанні найбільших 100, 150 та 200 підприємств (див. табл. 8).

Якщо за часткою 50 найбільших компаній серед всіх зайнятих у промисловості показники України і США приблизно однакові, то за їх часткою в обсязі реалізованої продукції відмінності великі. Цей показник у США 24,5 %, а в Україні в 2005 р. — 41,3 %, в 2008 р. — 42,9 % (майже вдвічі більше). Слід врахувати при цьому, що більшість крупних компаній світу знаходяться саме у США, українських компаній в їх числі не має.

Таблиця 7

**Частка найбільших компаній промисловості США за даними Економічного перепису 2002 р.**

Найбільші компанії	Частка найбільших підприємств (%)				
	чисельності працівників	ВДВ	загальній вартості матеріалів	в обсязі реалізованої продукції	капітальних витратах
50	12,1	25,3	23,7	24,5	19,9
51–100	5,3	8,4	9,1	8,8	8,6
101–150	3,9	5,0	5,2	5,1	5,3
151–200	3,1	3,7	5,8	4,8	4,6
201 і більше	75,5	57,5	56,3	56,9	61,5

Джерело: складено автором на основі: [9]

Таблиця 8

**Динаміка сукупного рівня концентрації виробництва у промисловості України в 2005–2008 роках**

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств (%)							
	в обсязі реалізованої продукції				у чисельності працівників			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
10	20,3	23,5	19,7	19,2	6,4	6,9	5,5	5,7
20	29,2	31,8	27,8	28,6	9,9	10,0	9,2	9,8
50	41,3	43,2	40,9	42,9	16,3	15,4	15,8	15,7
100	51,9	51,9	51,8	54,5	24,3	23,2	22,3	24,9
150	57,5	56,9	57,6	60,4	29,2	28,6	28,3	30,7
200	61,4	60,3	61,4	64,3	32,5	33,1	33,2	35,9

Джерело: [10]

Окрім загальних процесів концентрації виробництва у національних економіках, важливим є аналіз концентрації окремих галузевих ринків.

У таблиці 9 надані дані щодо показників концентрації промисловості США за останнім Економічним переписом, що був проведений у 2002 р. Національним Бюро перепису США [9]. У таблиці представлено кількість фірм за видами діяльності промисловості, частки 4, 8, 20, 50 найбільших компаній на галузевих ринках, а також індекс Герфіндала — Гіршмана для 50 найбільших компаній.

Найбільш концентрованим за кількістю фірм на галузевому ринку є ринок з виробництва та продажу вугілля і нафти, що фактично підтверджує дані, які були надані щодо рейтингу найбільших американських компаній. Всього займаються виробництвом вугілля і нафти 1106 компаній, причому перші 4 з них виробляють 38,4 % всієї продукції (див. табл. 9).

Безпосередньо нафтопереробкою займаються 88 компаній, з них перші 4 виробляють 46,7 % продукції, а перші 50 — 99,6 %. Невелика кількість компаній у США виробляють продукцію з шкіри, проте частка перших 4 компаній 20,4, а частка 50 — 61,9 %.

Концентровано у США виробництво напоїв і тютюну: 2534 компанії, серед яких перші 4 створюють 52,4 % галузевого обсягу випуску. Особливо

монополізованим є ринок заготівлі тютюну, який складається з 13 продавців, перші 4 з яких виробляють 88,9 % продукту.

Таблиця 9

**Показники концентрації галузевих ринків промисловості США за даними Економічного перепису 2002 р.**

Код NAICS	Вид діяльності	Кількість компаній	Частка найбільших компаній у валовій доданій вартості, %				ННІ для 50 найбільших компаній
			4	8	20	50	
311	Харчова промисловість	23334	14,8	25,4	41,8	55,4	115,9
312	Напої і тютюнове виробництво	2534	52,4	63,6	79,2	88,8	1105,8
313	Текстильна промисловість	3279	15,6	23,2	37,1	54,9	108,4
314	Переробка текстильних продуктів	6943	27,4	33,2	44,0	54,1	233,4
315	Виробництво одягу	12550	18,4	22,2	29,0	38,2	128,8
316	Виробництво із шкіри і суміжних продуктів	1459	20,4	30,1	45,6	61,9	172,6
321	Виробництво та оброблення деревини	15347	8,7	14,4	23,5	33,2	39,1
322	Виробництво паперу	3537	30,4	45,3	57,4	70,5	312,1
323	Поліграфічна діяльність	35738	10,0	14,7	22,9	30,9	43,1
324	Виробництво вугілля та нафти	1106	38,4	54,0	74,8	86,7	544,9
325	Хімічне виробництво	9659	15,7	24,2	40,1	57,8	125,5
326	Гумова та пластмасова промисловість	12316	7,3	11,9	21,2	32,4	31,9
327	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	11514	7,7	14,2	28,0	43,5	50,5
331	Первинна обробка металу	4150	18,9	28,5	38,9	53,0	138,9
332	Оброблення металу	58008	3,2	5,6	10,8	18,0	8,1
333	Машинобудування	25526	13,8	18,6	25,8	35,7	63,4
334	Виробництво комп'ютерів і електропродуктів	13910	20,8	28,6	42,2	56,6	179,0
335	Виробництво електричного обладнання і приборів, його складових	5498	15,5	24,8	37,9	51,5	106,3
336	Виробництво транспортного обладнання	10518	36,0	48,1	63,4	74,0	526,9
337	Виробництво фурнітури і пов'язаних продуктів	21523	10,7	18,4	28,5	39,6	57,0

Джерело: складено автором на основі: [9]



Хотілось також звернути увагу на достатньо концентрований ринок м'ясної, цукрової та кондитерської промисловості. М'ясна: працює лише 1211 компаній, CR4 — 39,3 %, цукрова і кондитерська: 1656 компаній, CR4 43,4 %.

Найменш концентрованими є гумова та пластмасова промисловість, галузь оброблення металу, виробництво та оброблення деревини.

У Великобританії, за даними, підготовленими Бюро національної статистики «Індекси концентрації бізнесу по галузях у 2004 р.», найбільш концентрованими видами діяльності є виробництво та переробка нафти і газу, цукрова промисловість, виробництво легких напоїв, тютюну, розподіл газу, авіація, банківська діяльність, бухгалтерський облік та пошта (більш докладно див. [11, с. 27]). Суттєво зросла концентрація на англійському ринку комунікації за рахунок розповсюдження Інтернету, швидкого розвитку декількох компаній, перегулювання ринку. Змінам сприяло припинення монополізму компанії British Telecom. Після дерегулювання ринку телекомунікації, виникнення нових технологій, приватизації, British Telecom була розукрупнена і перетворена на глобальну компанію. Найбільша компанія галузі мобільного зв'язку Vodafone є результатом декількох злинь і поглинань по всьому світу.

В Україні у 2002–2009 рр. стабільно зростає кількість компаній у добувній промисловості, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води, будівництві, транспорті та зв'язку, фінансовій діяльності, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям, при наданні комунальних та індивідуальних послуг; у діяльності у сфері культури та спорту, що покращує конкурентне середовище на даних ринках (див. табл. 10).

Проте зменшується кількість підприємств у сільському господарстві, промисловості, зокрема, переробній; у торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; у діяльності готелів та ресторанів.

Як визначається у «Річному звіті АМК за 2009 р.», до негативних тенденцій у розвитку структурних передумов конкуренції, що виявилися станом на початок 2009 року, слід віднести зменшення інтенсивності вступу нових суб'єктів господарювання на товарні ринки, що знайшло відображення у скороченні темпів зростання кількості підприємств, організацій та установ, які здійснюють господарську діяльність [10].

Проведений аналіз дозволяє визначити головні тенденції концентрації галузевих ринків:

– найбільші компанії світу: в останні роки працюють на галузевих ринках видобування та переробки нафти і газу, банківських послуг, автомобілебудування, металу, страхування, електроніки та електричного обладнання, роздрібною торгівлі, інжинірингу та конструкторських розробок;

– найбільшими компаніями в світі за кількістю працюючих у 2008 р. були компанії, що займаються роздрібною торгівлею, видобуванням та переробкою нафти і газу, комунальними послугами;

Таблиця 10

**Структура середньорічної кількості суб'єктів ЄДРПОУ за видами діяльності  
у 2002–2009 рр.**

	Частка середньорічної кількості суб'єктів ЄДРПОУ							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	8,16	8,38	8,40	8,29	8,12	7,83	7,47	7,15
Промисловість	10,89	11,01	11,04	11,01	10,92	10,68	10,43	10,24
добувна промисловість	0,21	0,22	0,24	0,26	0,27	0,28	0,32	0,37
переробна промисловість	10,27	10,35	10,34	10,28	10,17	9,93	9,64	9,41
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,41	0,43	0,46	0,48	0,48	0,47	0,47	0,46
Будівництво	6,07	6,02	6,05	6,19	6,41	6,66	7,01	7,28
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	25,84	26,24	26,34	26,28	26,09	25,69	25,34	25,15
Діяльність готелів та ресторанів	2,00	1,97	1,95	1,93	1,91	1,87	1,84	1,81
Діяльність транспорту та зв'язку	2,72	2,81	2,87	2,95	3,01	3,05	3,10	3,16
Фінансова діяльність	1,35	1,33	1,33	1,37	1,44	1,49	1,53	1,55
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	8,90	9,29	9,71	10,12	10,54	11,00	11,68	12,50
Освіта	3,32	3,36	3,46	3,54	3,59	3,60	3,59	3,58
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,14	2,21	2,28	2,34	2,39	2,43	2,43	2,47
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту		11,23	11,60	11,87	12,15	12,42	12,67	12,97
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

*Джерело:* складено автором на основі даних Держкомстату України

– серед найбільших компаній світу за обсягом доходу американські компанії, з великим відривом — японські та китайські; серед Європейських країн: французькі, англійські, швейцарські, іспанські, італійські, а також є російські;

– вихід із списку найбільших і зменшення рангу компаній відображає технологічні зміни, що відбулися в економіці, перехід на задоволення по-

треб в їжі, одязі, автомобілях, літаках, електроніці, а також тенденції глобалізації внаслідок процесів злиття компаній різних країн;

– загальні світові тенденції зростання розмірів підприємств співпадають в Україні щодо галузевих ринків видобування та переробки нафти і газу, телекомунікацій, а також роздрібною торгівлі; проте специфічним є переважає серед великих підприємств як за обсягом чистого доходу, так і серед експортерів виробників металу, що демонструє спеціалізацію нашої країни у світовому просторі;

– найбільш концентрованими національними галузевими ринками є: нафти і газу, розподіл газу, банківської діяльності, телекомунікацій, цукровий, тютюну, пошта.

## **Література**

1. Global 500 // Fortune [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/). — Назва з екрана.
2. Мировая розница концентрируется, лидеры укрепляют свои позиции [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://retailstudio.org/trends/857.htm> (30.05.2005). — Назва з екрана.
3. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков [текст] / Ф. Шерер, Д. Росс [пер. с англ. под ред. Н. М. Розановой]. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 698 с.
4. Fortune 500 // Fortune. — Електронний ресурс. — Режим доступу: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500//2010/full\\_list/2010/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500//2010/full_list/2010/full_list/). — Назва з екрана.
5. Global 2000 // Forbes [Електронний ресурс]; Режим доступу: [http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10\\_The-Global-2000\\_Rank.html](http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10_The-Global-2000_Rank.html). — Назва з екрана.
6. Рейтинг 100 крупнейших компаний Украины (таблица) // Инвест газета. — 2010. — 22 апреля [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/kompanii-rynki/vyshel-rejting-100-krupnejshih-kompanij-ukrainy-157984/>. — Назва з екрана.
7. European Business: Facts and figures — 2007 ed. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_details/publication?p\\_product\\_code=KS-BW-07-001](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-BW-07-001). — Назва з екрана.
8. Breakdown of the non-financial business economy by size-class, 2004 (% share of total) // European Business: Facts and figures — 2007 ed. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_details/publication?p\\_product\\_code=KS-BW-07-001](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-BW-07-001). — Назва з екрана.
9. Concentration Ratios: 2002 // U. S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration U. S. CENSUS BUREAU [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.census.gov/prod/ec02/ec0231sr1.pdf>. — Назва з екрана.
10. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2008, 2009 роки [Електронний ресурс] // Антимонопольний комітет України: [сайт]. — Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>. — Назва з екрана.
11. Mahajan S. Concentration ratios for businesses by industry in 2004 UK concentration ratios based on the Input-Output Annual Supply and Use Tables / Sanjiv Mahajan // Economic Trends. — 2006. — № 635. — P. 25-47 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.statistics.gov.uk/CCI/article.asp?ID=1624&Pos=&ColRank=1&Rank=374>. — Назва з екрана.

**А. И. Игнатюк**

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

## **КОНЦЕНТРАЦИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

### **Резюме**

В статье исследуется концентрация отраслевых рынков на основе экономической активности крупных корпораций мира, отдельных показателей концентрации. Определены виды деятельности ведущих компаний мира и смена их приоритетов под влиянием постиндустриальных тенденций развития мировой экономики.

**Ключевые слова:** отраслевые рынки, концентрация отраслевых рынков, индекс Герфиндаля — Гиршмана.

**A. Ignatyuk**

Taras Shevchenko Kyiv National University

## **INDUSTRY MARKETS CONCENTRATION IN GLOBALIZATION CONDITIONS**

### **Summary**

In the article is researched the industry markets concentration based on large worldwide corporation economic activities, some concentration rates.

**Key words:** industry markets, the industry markets concentration, the Herfindahl-Hirschman index.

**О. А. Клепікова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВОЇ СВІТОВОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Окреслено сучасний стан страхового ринку України, з'ясовано проблеми розвитку страхової галузі, сформульовано рекомендації щодо усунення слабких сторін страхової сфери.

**Ключові слова:** страховий ринок, конкурентоспроможність страхової компанії, інструменти управління в страхових компаніях.

Страховий ринок — це один з ключових елементів національної економіки будь-якої країни. Страхування посідає особливе місце в системі господарювання країн з трансформаційною економікою, до яких належить Україна, базується на ринкових засадах, забезпечуючи, з одного боку, зростаючу потребу в надійному страховому захисті від ризиків суб'єктів ринкових відносин, страховому захисті майнових інтересів членів суспільства, а з іншого — потреби економіки в інвестиційних ресурсах.

За останні роки страховий ринок України мав найбільші темпи зростання у фінансовому секторі. Прибутковість українських страхових компаній знаходилась на високому рівні і складала приблизно 15–20 %. Це свідчить про те, що страховий ринок — це один з найпривабливіших секторів економіки як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. За останні кілька років суттєво збільшилась присутність іноземного капіталу в фінансовій системі України. Свідченням цього є вихід на український ринок понад десяти потужних іноземних страхових компаній, протягом 2004–2007 років [1, 2, 3, 7].

У порівнянні із страховими ринками розвинутих країн страховий ринок України відрізняється спеціалізацією національних компаній на ризикових видах страхування і незначною часткою страхування життя. Питома вага страхування життя у загальній кількості чистих страхових премій складає приблизно 5 % (на кінець 2009 р.), в той час як в Польщі — 45 %, Угорщині, Чехії — 40 %, розвинених країнах Європи — до 60 %. Це є протилежною тенденцією по відношенню до світового ринку. На сьогодні Україна на світовому ринку страхових послуг займає дуже скромне місце. За даними на кінець 2009 року частка страхового українського ринку становить всього 0,09 % світового обсягу страхових премій [2, 7].

Актуальність дослідження даної сфери полягає в тому, що страховий ринок України потребує подальшого розвитку у різних напрямках страхової діяльності для того, щоб бути конкурентним на світовому ринку страхових послуг. На сьогодні страхові компанії України мають значний потенціал розвитку, не реалізований ще в повній мірі. Даний вид бізнесу в Україні характеризується низькою ефективністю, незначними обсягами капіталі-

зації страхового ринку, необхідністю активізації інвестиційної діяльності та повноцінної інтеграції до світового страхового ринку. Про це свідчать тенденції розвитку страхування за останнє десятиріччя. Тому постає необхідність постійного відстеження тенденцій та виявлення особливостей функціонування даної сфери фінансової системи держави, дослідження розвитку страхових компаній України, виявлення всіх можливих факторів, які визначають переваги та недоліки страховиків.

Основними проблеми страхової галузі, які на сьогодні потребують дослідження і вирішення, є:

- дослідження розвитку страхування за останнє десятиріччя з метою виявлення необхідних елементів фінансового, правового характеру для проведення страховими компаніями страхової діяльності як на вітчизняному, так і на світовому ринку страхування;

- оцінка та визначення стратегії компаній (вибір напрямів страхової компанії в залежності від сучасних потреб ринку), для забезпечення конкурентоспроможності у середовищі що постійно змінюється;

- розробка фінансово-економічних та аналітичних механізмів управління розвитком страхових компаній для забезпечення надійності їх функціонування та інформаційно-аналітичного забезпечення організаційної та управлінської діяльності;

- планування довгострокового розвитку страхових компаній за умов підвищення їх надійності.

Питання формування системи страхових послуг досліджували як зарубіжні вчені В. Берг, А. Вагнер, А. Манес, М. Ротшильд, П. Самуельсон, Н. Г. Адамчук, Р. Алієв, Н. І. Машина та ін., так і вітчизняні автори: В. Д. Базилевич, О. Д. Вовчак, О. А. Гвозденко, В. Б. Гомелля, Л. А. Орланюк-Малицька, Л. І. Рейтман, Т. А. Ротова, А. С. Руденко, Б. Ю. Сербіновський, Ю. М. Журавльов, В. В. Шахов, А. К. Шихов та ін.

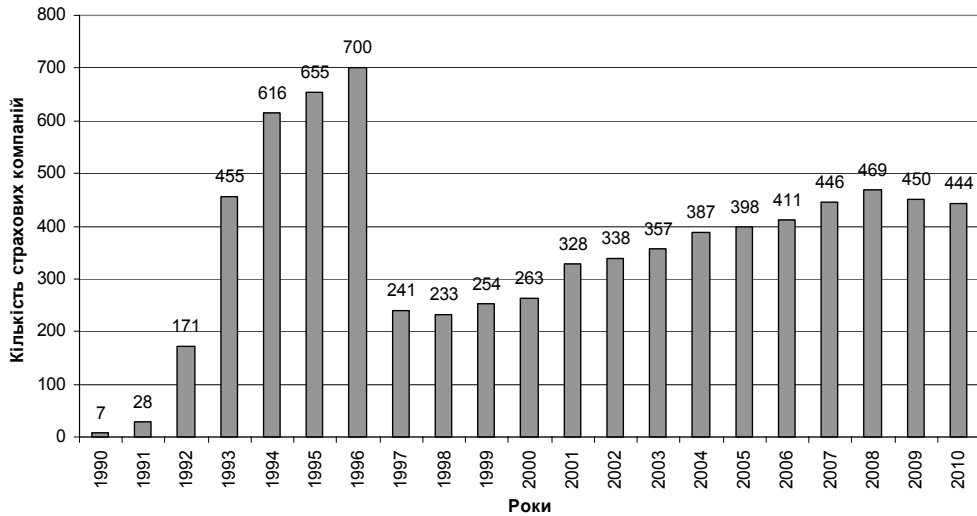
Слід зазначити, що всі роботи сконцентровані головним чином на недоліках в галузі страхової діяльності, але недостатньо розглядаються шляхи їх подолання та реалізація практичних заходів у самих компаніях.

Метою статті є аналіз сучасних показників та проблем страхового ринку, встановлення особливостей, характерних для сучасного вітчизняного страхового бізнесу, розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансово-економічних, аналітичних та організаційних моделей, механізмів та інструментів управління довгострокового розвитку страхових компаній.

За останнє десятиріччя страховий ринок України динамічно розвивався, характеризувався зростанням основних показників його діяльності, збільшувалась кількість страхових компаній (рис. 1). Однак аналітичні дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних експертів та аналітиків свідчать, що Україна ще не має повноцінного страхового ринку [1, 2, 3, 4, 6].

Важливими показниками, що характеризують загальний розвиток страхового ринку, є: сукупні обсяги премій та виплат, розміри статутних фондів страхових компаній, їх власного капіталу й активів, страхових резервів; частка страхування у ВВП країни, рівень виплат, частка ризиків,

що передаються в перестраховання, та ступінь присутності іноземного капіталу.



Показник	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
всього страхових компаній	357	387	398	411	446	469	450	444
<b>В тому числі:</b>								
з ризикового страхування	327	342	348	356	381	397	378	374
зі страхування життя	30	45	50	55	65	73	72	70
з іноземним капіталом	50	59	58	66	78	79	75	75

Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні у 1990–2010 рр.

Позитивною тенденцією на страховому ринку є зростання питомої ваги страхових премій в обсязі ВВП. Якщо в 1996 р. вона була найнижчою за період 1994–2007 рр. і становила 0,39 %, то, починаючи з 1997 р., на ринку спостерігаємо поступове її зростання. Найвище значення частки зібраних страхових платежів у ВВП України було зафіксовано у 2004 р. — 5,6 %. У наступні роки ця частка мала тенденцію до зниження, і у 2005 р. вона становила 3,1 %, в 2006 р. — 2,6 %, а за підсумками 2007 р. — 2,8 %. У 2008 році доля страхових премій у ВВП України складала 3,1 %, в натуральному вираженні це 12 853,5 млн грн. Окрім того, прибутковість українських страхових компаній знаходиться на високому рівні і рідко опускається нижче 15–20 %. Це є свідченням того, що страховий ринок — це один з найпривабливіших секторів економіки для іноземних інвесторів. Свідченням цього є вихід на український ринок понад десяти потужних іноземних страхових компаній, протягом 2004–2007 років [1, 7].

У 2004–2008 рр. важливим фактором зростання страхового сектора було підвищення довіри до страхових компаній з боку населення та суб'єктів господарювання. Серед причин зростання страхового ринку України у цей

період можна відзначити: зростання економіки України і, як наслідок, зростання добробуту населення; зростання страхової культури; розвиток технологій у страховому бізнесі; зростання інвестицій у страховий бізнес.

Але за останні півтора року, внаслідок світової фінансової кризи, на страховому ринку України, як і в інших секторах економіки, зафіксовано спад ділової активності, у порівнянні з 2005–2008 роками. Частка валових страхових премій у відношенні до ВВП зменшилась на 0,3 % і склала 2,2 %. Динаміка показників свідчить про такі тенденції (на кінець 2009 року): на 2,1 % зменшилась кількість укладених договорів, на 14,9 % зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, на 4,4 % зменшились валові страхові виплати/відшкодування, на 2 % знизилися обсяги вихідного перестраховування, на 7 % зменшився обсяг страхових резервів [6]. Чисті страхові премії страхових компаній України зменшилися, а чисті страхові виплати, навпаки — збільшилися, тобто відбулося суттєве зниження доходів страховиків, що є негативним показником. Показники діяльності першого півріччя 2010 року не свідчать про поліпшення існуючого положення. Страхування не відновлюється, кредитування, на яке очікували передові галузі економіки, не поновлюється, а люди не стають багатшими. Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.09 становила 450 (рис. 1), з них 72 СК зі страхування життя (СК «Life») та 378 СК, що здійснювали інші види страхування. У порівнянні з 31.12.08 кількість страхових компаній зменшилась на 19 СК [1].

Ринок страхування життя в нашій країні поки не освоєно (він на 85 % складається зі страхових компаній «non-life»), при цьому для вітчизняних страхових компаній він поки є недоступним. Рівень розвитку страхування життя в цілому в Україні залишається на найнижчому рівні серед розвинених країн, а в деяких областях даний вид страхування повністю відсутній: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька [1]. Причинами цього є, по-перше, низька капіталізація українських страхових компаній, що робить їх недостатньо фінансово стійкими і привабливими партнерами зі страхування життя, і, по-друге, вітчизняні страхові компанії в основному не готові працювати з незначними сумами індивідуального страхувальника, а більш орієнтовані на фінансово-промисловий бізнес [4].

Як видно з рис. 1, загальна кількість страхових компаній поступово збільшувалась (як з вітчизняним, так і з іноземним капіталом) до настання фінансової кризи. Частка іноземних компаній у загальній кількості страховиків сягає приблизно 16,0 %. У середньому в загальній структурі статутного фонду страховиків України на іноземний капітал припадає 13 %, а на вітчизняний капітал — 87 %.

Факторами, що визначають прихід іноземних інвесторів на страховий ринок України є перспективність розвитку страхування в Україні. В першу чергу це пов'язано з ненасиченістю самого ринку, адже застрахованими є лише 10 % ризиків. Окрім цього, страхуванням взагалі не охоплено значна кількість населення. Так, якщо за часів Радянського Союзу по



страхуванню життя були застраховані 32 % працюючого населення, то в Україні зараз застрахованими є лише 3 %.

Важливе значення має походження іноземного капіталу: 60 % припадає лише на 3 країни — Великобританію, США та Азербайджан. Ще 25 % розподілені майже порівну між Польщею, Кіпром, Австрією та Росією. Значна кількість іноземного капіталу має європейське походження, що цілком відповідає загальній тенденції впливу іноземних компаній на фінансовий сектор країн Східної Європи [3].

Іноземні інвестори при виході на український ринок страхування відмічають, що Україна цікава для них своїм динамічним зростанням у секторі страхування, а також кількістю потенційних страхувальників. Поряд з цим іноземці приносять на ринок те, чого на ньому не вистачає — досвід роботи, технології, принципи побудови бізнес-процесів. Кожен іноземний страховик прагне бути лідером ринку, що призводить до жорсткої конкурентної боротьби, яка буде частиною загальної стратегії багатьох компаній по підсиленню позицій і розширенню присутності в Центральній та Східній Європі.

Рівень страхового покриття в Україні залишається на низькому рівні (він складає лише 3–5 %, тоді як у країнах Західної Європи — понад 95 %) [1]. У нашій країні розвиваються лише класичні види страхування — КАСКО, майнове страхування, тоді як, наприклад, медичне страхування знаходиться на етапі зародження. Це обумовлено, в першу чергу, рівнем доходів населення — розвиток страхування в країнах Східної Європи показує, що рівень розвиненості страхового ринку має пряму залежність від рівня доходів населення.

Концентрація іноземного капіталу на страховому ринку України має як позитивні, так і негативні фактори, які суттєво впливають на продавців страхових послуг та на їх споживачів. З точки зору споживачів страхових послуг, це призвело до збільшення нових, якісних продуктів, поступового зменшення їх вартості у порівнянні з вітчизняними аналогами. Якщо в 2005 році тарифи знаходилися у межах 0,1–0,15 % від страхової суми, то в 2008 році вони зменшились до рівня — 0,05–0,03 % [7]. З точки зору страхових компаній, це підвищило рівень конкуренції на страховому ринку, що, в свою чергу, витіснило з ринку невеликі компанії, які не можуть на рівних конкурувати з іноземцями за рівнем сервісу, вартістю страхових продуктів, інноваціями, технологіями. Ці тенденції призводять до стимулювання розробки вітчизняними страховиками конкурентоспроможних продуктів.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що страховий ринок України перебуває на етапі поступового інтегрування у світовий, що страховому ринку властиві могутні стимули саморозвитку: ініціатива і підприємництво, новаторство, гнучкість, активність [5].

У багатьох промислово розвинутих країнах страхові компанії за розміром загальних активів знаходяться на другому місці після банківських інституцій. Зокрема, співвідношення активів страхового ринку до ВВП у Великобританії складає — 96,5 %, у США — 45,2 %, Японії — 66,9 %,

Франції — 63,0 %, Німеччині — 45,5 %, в Україні ж цей показник становить лише 3,2 % [2].

Згадана п'ятірка країн є лідерами й за обсягами зібраних страхових премій. Тільки на США приходить близько однієї третини світового обсягу страхових зборів, а разом ця п'ятірка забезпечує 70 % цих внесків, табл. 1 [3].

Таблиця 1

## Показники розвитку страхового ринку розвинених країн та України

Країна	Активи СК, млрд долл.	Співвідношення активів СК до ВВП країни, %	Страхові премії, млрд долл.	Частка у світовому обсязі, %
США	5310	45,2	1097,8	33,84
Японія	3533	66,9	492,4	15,18
Великобританія	1885	96,5	246,7	9,09
Франція	1413	63,0	194,6	6,00
Німеччина	1372	45,5	190,8	5,88
Україна	3,6	3,2	2,8	< 0,1

Дані табл. 1 ще раз свідчать про те, що, незважаючи на позитивні зрушення в розвитку фінансового ринку України, його страховий сегмент залишається недостатньо розвиненим у порівнянні з розвиненими країнами.

Таким чином, аналіз функціонування страхового ринку України дозволяє сформулювати низку проблем, які заважають у повній мірі, реалізувати потенціал страхування та стати конкурентним на світовому ринку страхових послуг:

1. Основною проблемою є недосконалість законодавчої і нормативної бази, непрозора система ухвалення рішень, відсутність дієвих механізмів реалізації вже прийнятих документів. Як приклад, можна навести Закон України що вступив в силу з початку 2005 року «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів». Соціально важливий закон — страхування відповідальності власників транспортних засобів у випадку нанесення шкоди здоров'ю третьої особи, на сьогодні вже є обов'язковим, але так і не став всеосяжною нормою через відсутність контролю з боку держави. Його запровадження є дуже обмеженим, і рівень покриття залишається низьким. За оцінками експертів, повноцінні поліси мають тільки 25–30 % автовласників. Аналіз показників покриття страхуванням також свідчить про порівняно низький рівень розвитку страхування в Україні. Відповідно до звітності, на сьогодні в Україні застраховано лише 10–20 % з наявних 10 мільйонів транспортних засобів порівняно з 80 % в Білорусі, 94 % в Польщі та 99 % в Німеччині.

Збільшення власних засобів і страхових резервів страховиків стримується недостатнім розвитком страхових операцій, що, у свою чергу, залежить не тільки від загального стану економіки, але і від вдосконалення законодавства в частині впорядкування обов'язкових видів страхування.

2. Для України склався критично низький ступінь захищеності по основних ризиках — як в економіці, так і в соціальній сфері. Ступінь

розвитку страхового ринку відображає такий критерій, як відношення сукупної страхової премії до ВВП. В Україні ця величина за підсумками 2009 року не перевищувала 2,2 %, тоді як в розвинених країнах частка сукупної страхової премії у ВВП складає 8–10 %. За експертними оцінками, всі інструменти зниження ризиків (страхування, соціальні програми, формування резервних і надзвичайних фондів підприємств) покривають не більше 30 % ризиків, які зазвичай страхуються в розвинених країнах. Для порівняння слід зауважити, що покриття ризиків в більшості розвинутих країн зазвичай становить 90 %. Незахищеність по основних групах ризиків спричиняє значні бюджетні витрати по ліквідації наслідків стихійних лих, катастроф, по наданню соціальної підтримки громадянам, погіршує інвестиційний клімат і загальні умови економічної діяльності.

3. Капіталізація українського страхового ринку (обсяг власних засобів у страхових компаній) знаходиться на вкрай низькому рівні. Це унеможливорює для страховиків приймати на себе великі ризики та вимагає виходу на іноземні ринки перестраховування. Практично 90 % українських страховиків не можуть прийняти у забезпечення об'єкти з обсягом страхового ризику, максимальна сума по яких перевищує 10 млн грн і свідчить про те, що страхові компанії є неспроможними з фінансової точки зору. Це є однією з головних перешкод для підвищення ємкості ринку і причиною відтоку значних фінансових коштів за кордон по каналах перестраховки.

Вітчизняні страхові компанії характеризуються недостатньою ліквідністю. При цьому вони беруть на себе значні зобов'язання на ринку автострахування, агрострахування, майнового страхування, страхування життя. Не завжди страховики можуть виконати свої зобов'язання перед власними клієнтами, що підриває довіру з боку суспільства й держави до страхування в цілому.

4. Реальне довгострокове страхування життя на сьогоднішній день за обсягом дуже мізерне. Існуючі правові рамки проведення страхування не забезпечують залишкових стимулів для того, щоб розширювати масштаби довгострокового страхування життя, а низька довіра населення до вітчизняних фінансових інститутів не дозволяє розраховувати на швидке розширення ємкості цього ринку.

5. Низький рівень довіри клієнтів до страхових компаній. Відсутність у суспільстві страхової культури і нерозуміння ролі страхування як з боку підприємців, так і з боку громадян. Страхування фізичних осіб майже нерозвинене (страхування в основному проводиться тільки для обов'язкових видів страхування). У потенційних страхувальників часто відсутні стимули страхування своїх інтересів.

6. Однією з основних перешкод у роботі з клієнтами є кадровий дефіцит. Недостатня підготовка продавців для роботи на відкритому ринку прямих продажів фізичним особам. Не має швидкої системи навчання персоналу. Страхові агенти, як посередники, є найважливішими представниками страхових компаній. На відміну від страхових брокерів, агенти не підлягають реєструванню та нагляду. Оскільки вони не потребують ліцензування,

рівень кваліфікації та надійності сильно відрізняється між різними агентами. Отже, як власники полісів, так і потенційні страхувальники часто залишаються незахищеними від сумнівної поради та угоди.

7. У більшості потужних страхових компаній організаційна структура страхової компанії дуже спрощена, і фахівці працюють по валовому методу, тобто кожен співробітник вимушений працювати по декількох напрямках, при цьому часто ці напрями не торкаються, тобто вони різнонаправлені. Робота одного і того ж страхового фахівця, як правило, в декількох напрямках в даний час малоефективна. У компаніях менш потужних одностороннє розвинена агентська мережа, тобто вона використовується, як правило, тільки по одному найбільш поширеному виду страхування.

8. Швидке зростання страхового ринку породило безпечність страховиків, що багато в чому відійшли від класичних підходів ведення бізнесу. Основні проблеми — це недостатні резерви, переобтяжені портфелі моторними видами страхування (**КАСКО** і **ОСАГО**), часто активна демпінгова політика.

9. Значною проблемою страховиків є відсутність грамотно організованої аналітики ринку і on-line контролю своїх витрат і доходів.

Страховики часто не можуть переводити отримані аналітичні дані в реальні дії продавців на місцях, оскільки у компаній недостатньо засобів (матеріально-технічної бази, спеціалізованого програмного забезпечення) для реалізації подібних проектів.

Матеріально технічна база страхових компаній не відповідає сучасним вимогам ринку. Спеціалізоване програмне забезпечення мають тільки третина страхових компаній, що не дозволяє менеджерам, керівникам компаній швидко реагувати на потреби ринку, зміни у зовнішньому середовищі, адекватно відстежувати поточну ситуацію при роботі з клієнтами, приймати зважені управлінські рішення, розповсюджувати свою діяльність на інші сегменти ринку.

10. Немає системної маркетингової політики, чіткої сегментації ринку, орієнтації на клієнта, оперативного створення нових продуктів. Як наслідок, негнучкість страхових компаній не дозволяє їм швидко пристосовуватися до нових умов ринку з мінімальними втратами обсягу платежів і веде до мінімізації витрат шляхом зменшення кількості персоналу, рекламної активності скорочення інших статей витрат. Страхові компанії інвестують незначні кошти в просвітницькій маркетинг та розвиток ринку індивідуальних страхових полісів. В результаті велика частина населення досі нічого не знає про концепцію та переваги страхування. Потенційному клієнту при виборі страхової компанії доводиться самому проводити аналіз ринку, «розшукуючи страхову компанію».

Страхові компанії недостатньо активно опрацьовують можливості додаткової взаємовигідної співпраці із страхувальниками (наприклад, бесіди на підприємствах, рекламні презентації у багатолюдних місцях, таких як торговельні центри, аеровокзали та ін.).

Недостатньо розвинена практика підтримки зв'язку з постійними клієнтами, система заохочень клієнтів. Проводиться достатньо консервативна

тарифна політика, що не відповідає сучасним умовам і часто «відлякує» потенційних клієнтів.

11. Складнощі, які виникли як наслідок проблем в світовій фінансовій системі. Ці проблеми, пов'язані із спадом банківського сектора економіки, через значне зниження обсягу вхідного потоку грошових коштів до України привели до значного уповільнення темпів зростання промисловості і, як наслідок, до падіння і практично зупинки темпів зростання страхового ринку України. У 2009 році обсяг ринку залишиться орієнтовно на рівні кінця 2007 — початку 2008 року переважно з таких причин:

- протиріччями між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків;
- високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій, яка є наслідком неправильної методології при оцінці фінансових результатів діяльності страхових організацій;
- протиріччями між високими темпами розвитку і нерозвинутою системою продажів страхових послуг;
- незбалансованими портфелями страховиків, виникненням можливих небезпек: від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, стійкості страховиків до їх банкрутства.

Ситуація на страховому ринку, безумовно, залежить як від ефективності тих антикризових заходів, які робить керівництво України, так і від страховиків, змін у самих компаніях.

12. Відсутня комплексна система страхування, яка дозволила б:

- використовувати накопичення населення і підприємств для інвестування прогресивних галузей економіки;
- підвищити рівень життя населення на основі зростання продуктивності праці і розвитку гарантій збереження внесків населення і інвестицій зарубіжних громадян і фірм;
- максимально розширити контакти України з іншими країнами за умови підвищення економічної безпеки країни, збільшення числа робочих місць і підвищення конкурентоспроможності українських підприємств.

Страховим компаніям необхідно для конкурентоспроможності на ринку страхових послуг докласти всі зусилля для вирішення цих проблем, стати більш варіативним, здатним швидше реагувати на реалії дійсності, точно балансувати у витратах і доходах, швидше аналізувати поточну ситуацію.

Основною спрямованістю діяльності страхових компаній є доведення страхової послуги клієнтові до європейських стандартів, тобто продавати не одиничний продукт, а комплексну програму страхування з урахуванням потреб конкретного клієнта. Таким чином, як свідчать останні тенденції на ринку, страховик повинен підбирати індивідуально для кожного клієнта той набір видів страхування, який максимально захистить його матеріальне положення. Виходячи з цієї ідеології розроблені комплексні програми в області автотранспортного страхування, морського страхування, страхування вантажів, страхування відповідальності перевізників, сільськогосподарського страхування, страхування екологічних ризиків, страхування банківських ризиків, медичного страхування. Розроблені і діють програми

по страхуванню для фізичних осіб і спеціалізовані програми для різних галузей промисловості.

Доцільно підвищувати ефективність менеджменту та маркетингового аналізу страховим компаніям в умовах кризи.

Отже, ефективна стратегія середньо- та довгострокового розвитку страхової компанії повинна інформаційно, за обсягами фінансових і матеріальних ресурсів і за часом їх накопичення системно поєднати такі етапи:

- формування оптимального страхового портфелю послуг, виходячи із рівня сформованих страхових резервів, структури власного капіталу;

- формування надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів;

- розробка ефективних фінансово-економічних та інформаційно-аналітичних механізмів управління, які можуть забезпечити в реальному вимірі часу надійність виконання стратегічного плану та його коригування у процесі управління діяльністю страхової компанії.

Досвід зарубіжних та вітчизняних страхових компаній показує, що існує зв'язок між зростанням потенціалу компанії та найбільш впливовим фактором її динамічного розвитку і надійності — інвестиційною політикою. А це можливо лише за умов запровадження ефективних механізмів управління як фінансовою, так і організаційною діяльністю.

За останні роки досліджено багато окремих питань, пов'язаних з моделюванням і управлінням гарантійним фондом (страховими резервами) компаній, з одного боку, і управлінням страховою компанією — з другого. Проте, системне поєднання цих напрямків в обґрунтовану концепцію стратегічного розвитку та фінансової стабільності компанії відсутнє.

Отже, за проведеним аналізом стану страхового ринку України можна виділити такі проблеми його подальшого розвитку:

- *економічного характеру* — низький платоспроможний попит на страхові послуги; низька капіталізація і ліквідність страховиків; відсутність надійних інвестиційних інструментів для довгострокового фінансового планування;

- *організаційно-правового характеру*: недосконалість нормативно-правової бази; невідповідність кількості видів обов'язкового страхування і їхнього фінансового забезпечення; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком;

- *функціонального характеру* — низька прибутковість окремих видів страхування; відсутність середньо- і довгострокового планування страховиками своєї діяльності; низький рівень кваліфікації кадрів; відсутність ефективних каналів продажу страхових продуктів (роздрібних, мережних, on-line продажів); відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів до страхових компаній;

- *інформаційно-аналітичного характеру* — відсутність системного застосування ІТ-технологій при управлінні бізнес-процесами у страхових компаніях, низький рівень впровадження в страхову практику сучасних інформаційних технологій; відсутність якісної статистичної інформації і недостатність інформаційно-аналітичних матеріалів; недосконалість фінан-

сової звітності та методів обробки даних; непрозорість даних про структуру власності вітчизняного страхового ринку.

Аналіз вищезазначених проблем показує, що частина з них притаманна і для інших секторів фінансового ринку (наприклад, проблеми економічного характеру й організаційно-правові проблеми), інша частина — характерна лише для вітчизняного страхового ринку. Значна кількість наявних проблем розвитку страхового ринку України пояснюються передусім прагненням страхових компаній максимізувати прибуток, незважаючи ні на довгострокові інтереси галузі, ні на професійну етику.

Ефективна організація та управління стратегією розвитку страхових компаній потребують дослідження принципово нових системних засад. Важливим моментом у розвитку страхових компаній є застосування якісно нових фінансово-економічних та аналітичних інструментів і механізмів управління при прийнятті управлінських рішень, що спонукало б керівників страхових організацій, аналізуючи минуле та сьогодення, зазирнути в майбутнє.

Означені висновки зумовлюють актуальність і новизну дослідження організації і управління процесами стратегічного розвитку страхових компаній з метою розробки ефективних моделей, що забезпечують їх високу надійність.

Одним із шляхів подолання вказаних проблем є проведення реформування системи управління в страхових компаніях. Одним з інструментів покращення управління страховою компанією є, на нашу думку, проведення реінжинірингу бізнес-процесів страхової компанії. При всьому різноманітті методів аналізу діяльності компаній, що існують і активно використовуються в сучасній практиці управління, аналіз бізнес-процесів займає особливе місце, що пояснюється цілою низкою причин. Принципова особливість подібного аналізу полягає в тому, що він дозволяє побачити всю сукупність операцій компанії. Подібне бачення не просто інформує, а підштовхує керівництво до зміни парадигми мислення, ракурсу оцінки, широти обхвату проблем, пов'язаних з поточною діяльністю. Ефективне управління ними, постійне їх вдосконалення і оптимізація дозволять швидше адаптуватись до різких змін ринкового середовища, досягти реального поліпшення роботи за основними показниками — обсягом страхових платежів, скороченням витрат, оперативністю, якістю обслуговування, задоволеністю клієнтів.

## **Література**

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2007–2010 роки [Електронний ресурс] // <http://www.dfp.gov.ua>
2. Scenario analysis in insurance № 1/2009 [Електронний ресурс] // [www.swissre.com/sigma](http://www.swissre.com/sigma)
3. IMF. Global Financial Stability Report, 2009 [Електронний ресурс] // <http://www.iii.org>
4. Тулуш Л. Д., Воскобійник Ю. С. Сучасний стан і перспективи розвитку страхового ринку в Україні [Електронний ресурс] // <http://udau.edu.ua/library.php>
5. Машина Н. І. Міжнародне страхування. Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2006. — 480 с.

6. Волга В. Підсумки 2009 року. Політика регулятора ринку страхування у 2010 році// Тези доповіді на V Міжнародній конференції по страхуванню та перестрахованню «Київська весна 2010», 21 квітня 2010 року.
7. Пластун В. Л., Домбровський В. С. Іноземний капітал на страховому ринку України // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 3. — С. 182–189.

**О. А. Клепикова**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ**

**Резюме**

Проанализировано современное состояние страхового рынка Украины, выяснены проблемы развития страховой отрасли, сформулированы рекомендации относительно устранения слабых сторон развития страховой сферы.

**Ключевые слова:** страховой рынок, конкурентоспособность страховой компании, инструменты управления в страховых компаниях.

**O. A. Klepikova**

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

**INVESTIGATION OF THE UKRAINIAN INSURANCE MARKET DEVELOPMENT DYNAMICS AS A PART OF THE WORLD INSURANCE MARKET**

**Summary**

The current situation at the Ukrainian insurance market is outlined, the problems of the insurance industry development are found out, recommendations concerning elimination of the weak points of the insurance sector are formulated.

**Key words:** insurance market, the competitiveness of insurance companies, management tools for insurance companies.



**О. О. Колесник**

**П. М. Чуб**

ДВНЗ «Київський Національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ПІДВИЩЕННЯ КРИЗОВОГО ПОРОГУ БАНКУ МЕТОДОМ СЦЕНАРНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Статтю присвячено аналізу ефективності методу сценарного прогнозування як елементу антикризового менеджменту банку. Автором розглянуто основні характеристики даного методу, його переваги перед класичними методами стратегічного управління банківською установою та доведено актуальність його використання банками в кризових умовах.

**Ключові слова:** метод сценаріїв, банківська криза, стратегічне планування, стрес-тестування, бек-тестування.

На протязі останніх двох років загострилось та стало дискусійним питання якості корпоративного управління банківськими установами, особливо з позицій підвищення рівня безпеки функціонування та наявності антикризової компоненти в менеджменті банків. Зусилля міжнародних організацій, державного регулювання та незалежних експертів направлені на забезпечення скорішого оздоровлення банківського сектора та виведення світової і національних економік з кризового стану. У зв'язку з останніми подіями, які досить яскраво довели, що банки є критичним компонентом будь-якої економіки, стають актуальними проблеми превентивного, або попереджувального, планування діяльності банку на базі аналізу відповідних альтернатив його розвитку в критичних умовах.

Метод сценаріотехніки не є новим методом прогнозування можливих варіантів розвитку організації. Методика стрес-тестування банків з метою підвищення їх фінансової стійкості розглядалась такими авторами, як Примостка Л. О. [4], Сурмін Ю. П. [1], Тавасієв А. М. [7], Сало І. В. [5], Черняк Ю. І. [2] та іншими.

Мета даної статті — підтвердити актуальність та високоефективність сценаріотехніки для застосування в банківській практиці з метою підвищення кризового порогу банку.

Банк можна віднести до складної системи з усіма притаманними їй характеристиками:

- цілісність (емергентність) — тісний взаємозв'язок між усіма елементами системи, що проявляється в ефекті синергізму. Є однією з форм прояву діалектичного закону трансформації кількісних змін у якісні;
- ієрархічність заключається в тому, що окремих елементів системи може теж розглядатись з позицій системного підходу і виступати об'єктом дослідження і управління;

- гомеостаз означає здатність системи зберігати збалансований стан в процесі функціонування;
- синергізм — цільове спрямування діяльності окремих компонент в рамках загальної мети організації;
- комунікативність — наявність складних взаємозв'язків із зовнішнім середовищем;
- адаптивність — тяжіння системи до стабільного стану в разі розбалансування.

Як на мікро-, так і на макрорівнях існує безліч факторів, які постійно розбалансовують систему. Тому основним завданням банківського менеджменту на сучасному етапі є розробка методології управління такою складною системою, як банк, в умовах невизначеності. В банківській практиці існує достатня кількість управлінських підходів, включаючи ризик-менеджмент, але всі вони базуються на нестандартному принципі управлінського циклу: планування — організація — аналіз — контроль — мотивація.

З позиції превентивності в управлінні найбільш цінною на даний момент могла б стати методика, основана на багатовимірному прогнозуванні банківської діяльності. Основна різниця між плануванням і прогнозуванням міститься в наступних положеннях. Прогноз — це передбачення подій на основі певної інформаційної платформи. План — це порядок виконання певних дій з метою досягнення поставленої мети. Прогноз є більш реалістичним методом економічного передбачення, бо виходить із певного набору ситуаційних характеристик, а план більш підпорядкований відповідальності та рішенню осіб, які його компонували. Прогностичний підхід характеризує ймовірнісне настання певної події, тоді як план має цю подію за мету. І, врешті, прогнозування може розглядати багато варіантів розвитку подій з різними строками їх настання, що залишає більшу варіативність для відповідного управління об'єктом дослідження. Планування базується на аналізі минулих подій з метою виявлення тенденцій, які потім екстраполюються на майбутнє, а отже висувається лише один варіант розвитку подій в межах окреслених рамок.

Таким чином, етап прогнозування не лише може, а й обов'язково повинен стати частиною елементу планування в управлінському циклі. Лише за таких умов банківська установа зможе знизити рівень ризикованості своєї діяльності в майбутньому та знизити рівень своєї чутливості до зовнішніх змін, а відповідно, і уразливості самої системи.

Існують різні за масштабом, часовим горизонтом, функціями та характером об'єкта методи прогнозування. Загальною класифікацією передбачено наявність інтуїтивних та формалізованих методів. Одним із інтуїтивних індивідуальних методів прогнозування є сценарний. Важливим пріоритетом інтуїтивних методів є безпосередній контакт з об'єктом дослідження, глибока обізнаність у специфіці його функціонування та багатоваріативність можливого досягнення поставленої мети. Завданням сценарію є визначення логіки розвитку подій, можливих перешкод, недоліків функціонування банку з метою прийняття оптимального управлінського рішення.

По-перше, з'ясуємо, що таке криза, або кризовий поріг для банку. З позиції системи, для банку криза — це критична точка, або точка біфуркації, в якій відбувається зародження декількох можливих шляхів розвитку системи, на вибір яких впливають наявні фактори. Довго в цьому невірноваженому стані система знаходитись не може, тому ряд накопичених негативних подій в житті організації призводять до її переходу у нову якість. На практиці цей процес відбувається за рахунок банкрутства та ліквідації банків, їх реорганізації, санації, злиття банків або злиття банківського та промислового капіталу, створення інших форм банківських об'єднань, що допомагає банку вийти з кризового стану. Тому дуже важливим є в процесі антикризового управління банком підвищити кризовий поріг банку або, інакше кажучи, знизити його чутливість до різких коливань (стресів) зовнішнього середовища, що можуть спричинити його кризу.

Для окремого банку, як і для банківської системи в цілому, існує ряд чинників, які є передвісниками кризового стану, що дозволяє при правильно організованому антикризовому управлінні попередити або ліквідувати можливі загрози на ранній стадії. У кожному окремому випадку причини кризового стану системи, як і форми його прояву, можуть бути різні. Найбільш повне коло кризових чинників можна представити таким чином.

#### 1. Фінансові:

- недостатня капіталізація банку та невиконання обов'язкових нормативів;
- поточні збитки діяльності або наявність «старих заборгованостей»;
- невиконання банком обов'язкових платежів та внесків у встановлені строки;
- факти порушень у порядку обов'язкового резервування;
- нераціональна депозитна та кредитна політика банку, в тому числі фінансування довгострокових активів за рахунок короткострокових ресурсів;
- іммобілізація грошових потоків шляхом вилучення їх з обороту на перевагу затрат капітального характеру;
- низька якість кредитного портфелю (переважання сумнівної та безнадійної заборгованості);
- призупинення або велика заборгованість з виплати дивідендів акціонерам банку.

#### 2. Операційні:

- відсутність антикризового елемента в менеджменті банку, погана організація ризик-менеджменту та системи безпеки банківської діяльності;
- неповне та недостовірне формування банківської звітності, її невідповідність законодавчим нормам, відсутність прозорості функціонування банку;
- непродумана кадрова політика, плинність основного кадрового складу або звільнення керівних посадовців без належного заміщення;
- погіршення позицій на фінансових ринках, звуження кола операції, підвищення долі непроцентних доходів в загальній структурі доходів банку;

- суттєва залежність банку від конкретного клієнта, проекту або напрямку діяльності (особливо вагомим цей фактор є для невеликих банків);

- агресивна процентна політика з метою привернення додаткових ресурсів (значне перевищення процентних ставок за депозитами середнього ринкового рівня).

### 3. Інші:

- наявність недоліків в організаційній структурі, системі внутрішнього контролю;

- невиконання вимог до формування власного капіталу (нераціональна структура, підвищена ризикованість);

- судові справи, які у випадку негативного для банку вирішення справи загрожують повною або частковою втратою платоспроможності.

Говорячи про зовнішні умови функціонування банку, треба мати на увазі не тільки безпосередньо банківських сектор, а перш за все загальну макроекономічну нестабільність, до проявів якої можна віднести такі індикатори:

- галузевий дисбаланс національної економіки, диспропорції розвитку реального сектору, що суперечать необхідності інноваційного та пріоритетного розвитку галузей в кризовий період;

- суттєвий дефіцит бюджету та велика зовнішня заборгованість;

- зниження темпів ВВП;

- несприятливий інвестиційний клімат, що супроводжується зниженням ділової активності;

- підвищена ризикованість політичного та законодавчого середовища, неадекватна політика регулятора щодо банківського сектору;

- відсутність чіткої структури та плану реалізації економічного реформування;

- фінансова нестабільність: інфляційні процеси, різке коливання товарних цін;

- процентних ставок, відтік капіталу за межі національної економіки, вимивання золотовалютних резервів держави;

- падіння довіри населення до банків або паніка («bank runs»).

Усі перераховані причини можуть призвести до негативних наслідків і спричинити кризу платоспроможності. Безумовно, різкий неконтрольований перехід системи із збалансованого стану в стан руйнівного дисбалансу можливий тільки при наявності двох основних вимог:

- приховані або наявні кризові процеси в банку;

- прихована або відкрита форма кризи зовнішнього середовища банку.

З метою аналізу поведінки банку та його можливого стану при загрози внутрішніх та зовнішніх факторів ризику, Базельським комітетом рекомендовано проводити стрес-тестування банківської діяльності з метою виявлення неузгодженої позиції, яка наражає банк на підвищений ризик, а також з метою виявлення шоківих (порогових) факторів, що ставлять під загрозу індикатори фінансової стійкості банківської системи. Ця процедура носить назву стрес-тестування діяльності банків. В результаті

стрес-тесту виявляються ключові ризики системи шляхом отримання сценаріїв впливу надзвичайних, але цілком вірогідних шоків як на макро-, так і на макрорівнях.

Кінцевий вигляд прогнозного сценарію залежить від заздалегідь встановленої мети дослідження: прогнозування найбільш ймовірних подій або визначення послідовності подій, що призведуть до бажаного кінцевого стану системи. Як правило, об'єктом дослідження стрес-тестів є зміни обсягів капіталу банків та якості їх активів під впливом вищезазначених факторів. Результатом негативних змін з боку ендогенного або екзогенного середовища системи є очікувані та неочікувані втрати банку.

Від ступеня формалізації та використання науково-аналітичного апарату виокремлюють сценарій-есе, аналітичний та формалізований сценарій, який ґрунтується переважно на кількісних показниках та їх аргументації.

Розробка сценарію проходить в декілька етапів:

- 1) економічний аналіз сучасного стану досліджуваного банку;
- 2) визначення діапазону майбутніх станів;
- 3) визначення часового горизонту;
- 4) обрання оптимального сценарію як бази для поточного управління банком.

В процесі побудови сценаріїв більшість авторів рекомендує використовувати синтез підходів:

- «бек-тестінг», що обґрунтовує порогові показники сценарію за допомогою ретроспективного аналізу подій минулих криз;
- визначення обсягів можливих втрат та вірогідності їх настання;
- порівняння прогнозних показників сценарію з нормативними індикаторами фінансової стійкості.

Як вже було зазначено, основними ризиками банку є: ризик зміни валютного курсу, ризик коливання відсоткової ставки, кредитний ризик, ризик коливання цін на фондовому ринку та цін на нерухомість, ризик ліквідності, а також ризик поширення нестабільності. Розглянемо докладніше вплив кредитного ризику на діяльність банку, як ризику, безпосередньо пов'язаного із функцією банків в економіці.

Кредитний ризик може бути визначений як ймовірність втрати, що пов'язані з непередбачуваними змінами якості активів. Існують два методи щодо визначення кредитного ризику.

Перший метод ґрунтується на аналізі показників стану кредитного портфеля банківських інститутів як за його структурою, так і динамікою. Цей аналіз може проводитися через:

- визначення впливу шоків на якість кредитного портфеля банківської системи;
- застосування методів регресійного аналізу для визначення взаємозв'язку між станом кредитного портфеля і макроекономічними показниками.

Визначення впливу шоків на стан кредитного портфеля складається з оцінки сум непередбачених втрат, що можуть виникнути внаслідок погір-

шення його якості. Втрати, що можуть виникнути, покриваються шляхом формування резервів і включення цих втрат до ціни кредиту. Для їх підрахунку використовують стандартне відхилення і покривають формуванням додаткових резервів на покриття кредитного ризику. Розмір резерву на покриття кредитного ризику визначається як сума максимальних втрат за кредитним портфелем (рис. 1). Застосування VAR-моделей регресійного аналізу для визначення впливу макроекономічних факторів на стан кредитного портфеля ставить на меті середньострокове прогнозування впливу змін основних макроекономічних показників на приріст сумнівних до повернення кредитів. Використання регресійного аналізу при цьому може проводитись як відносно всієї банківської системи, так і до окремих груп банків та банків. Головною проблемою, що може вплинути на якість результату при застосуванні регресійного аналізу, є вірогідність структурних змін у економічній та фінансовій системах. Такі трансформації змінюють рівень зв'язку між позичальниками і кредиторами, що негативно впливає на якість прогнозу. Тому значення параметрів моделі слід контролювати і перевіряти як експертними оцінками розвитку секторів, так й результатами аналізу фінансової стійкості інших секторів економіки.

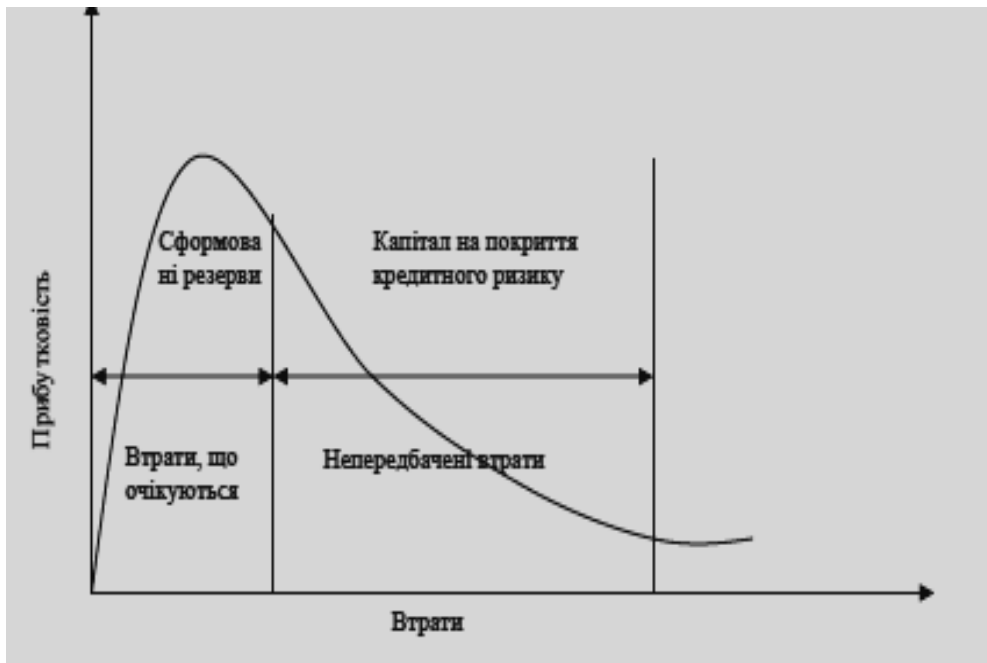


Рис. 1. Необхідний рівень капіталізації на покриття втрат внаслідок впливу кредитного ризику [8]

Другий метод визначення кредитного ризику — через аналіз даних фінансового стану позичальників. Має значні переваги порівняно з першим методом, оскільки, по-перше, кредитний ризик великою мірою формується

у реальному секторі; по-друге, цей метод дає змогу передбачити погіршення якості кредитного портфеля до того, як погіршиться класифікація кредитів банківського сектору. Однак досить суттєвим недоліком цього методу є налагодження механізму збирання необхідної інформації, яка надходить із значним запізненням у часі, що не дає змогу оперативно визначати і реагувати на можливі зміни фінансового стану позичальника.

Як показує практика, динаміка зміни показника відношення власного капіталу до залученого (ліверідж) є досить якісним показником, який можна застосовувати для прогнозування зростання обсягів кредитів, сумнівних до повернення [8].

Цей зв'язок можна записати у вигляді такої системи регресійних рівнянь (1):

$$npls = a_0 + a_1 lev + a_2 reer + a_3 \hat{y} + a_4 \hat{p} + a_5 \hat{m} + a_6 rcc$$

$$lev = \beta_0 + \beta_1 npls + \beta_2 rcc + \beta_3 \hat{y} + \beta_4 \hat{p} + \beta_5 \hat{d} + \beta_6 roe + \beta_7 reer$$

$$rcc = \gamma_0 + \gamma_1 lev + \gamma_2 \hat{y} + \gamma_3 \hat{m}. \quad (1)$$

де  $npls$  — частка кредитів, сумнівних до повернення, у загальній сумі кредитів;  $lev$  — рівень ліверіджу;  $rcc$  — реальна вартість капіталу;  $reer$  — реальний ефективний курс;  $\hat{y}$  — темпи зростання реального ВВП;  $\hat{p}$  — рівень інфляції;  $\hat{m}$  — темпи зростання грошової маси;  $\hat{d}$  — темпи зростання внутрішнього кредиту;  $roe$  — рівень ROE корпоративного сектору.

Результати, отримані внаслідок практичного застосування цієї моделі в різних країнах світу, можна узагальнити і зробити такі висновки:

- зростання ліверіджу корпоративного сектору на 10 % приводить до зростання сумнівної заборгованості у загальному обсязі кредитів на 1,8 відсотка;
- зростання реального ВВП на 1 % знижує рівень сумнівної заборгованості на 2,6 відсотка.

Таким чином, вибір першого або другого методу аналізу залежить від якості і швидкості отримання даних для аналізу.

Іншим ризиком, який тісно пов'язаний зі стабільністю банківської системи, є ризик ліквідності. Під ризиком ліквідності розуміється небезпека втрат у разі неспроможності банку виконати свої зобов'язання за пасивами балансу та вимогами за активами. Значення ризику ліквідності при проведенні загального стрес-тесту визначається як коливання значення розриву між строками повернення активів і пасивів внаслідок впливу інших фінансових ризиків — валютного ризику, ризику коливання цін на цінні папери тощо. Більшість центральних банків покладають контроль за ризиком ліквідності безпосередньо на самі банки. МВФ рекомендує при проведенні аналізу ризику ліквідності орієнтуватись на рівень зростання розриву між високоліквідними активами і зобов'язаннями. Іншим аспектом аналізу ризику ліквідності є визначення можливості поширення кризи ліквідності між банками або іншими фінансовими установами.

Тому при побудові стрес-тесту окремо проводиться аналіз поширення вищезазначених ризиків між фінансовими інститутами. Цей аналіз повинен визначати:

швидкість «передачі» ризиків між фінансовими інститутами;

обсяги можливих збитків, що можуть виникнути в інших банків або групи банків внаслідок поширення між фінансовими інститутами економічних ризиків.

Взагалі, у кожній системі, особливо складній, є так звані вузькі місця, тобто такі показники діяльності, які створюють загрозу для функціонування конкретного банку. Тому, за рекомендацією НБУ, кожен банк має використовувати критичні значення таких показників в процесі стрес-тесту. При цьому рівень впливу кожного з факторів, які можуть спричинити кризу системи, має набувати низького, середнього або високого ступеня, в залежності від обраного сценарію. У якості історичних прикладів шоківих ситуацій банки можуть використовувати сценарії розвитку подій в період азіатської кризи 1997 року, дефолт в Росії у 1998 році, кредитну кризу в США в 2007 році або модель сучасної кредитно-фінансової кризи.

Таким чином, ефективність застосування сценаріотехніки в банках як елементу антикризового управління підтверджується тим фактом, що наявна методика дозволяє забезпечити банківський менеджмент готовністю до дій в незапланованих кризових ситуаціях, дозволяє надати результати діагностики фінансової стійкості банку в найбільш наочній та переконливій формі. Завдяки сценарному методу, можна отримати не лише загальні уявлення про майбутні параметри функціонування системи, а зробити вибір оптимального рішення посеред максимально наближених до реальності альтернатив.

## Література

1. Сурмин Ю. П., Туленков Н. В. Методология и методы социологических исследований. — К.: МАУП, 2000. — 458 с.
2. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой. — М.: Экономика, 1975. — 623 с.
3. Пашковская, И. В. Стресс-тестирование как метод обеспечения устойчивости банковской деятельности // Банковские услуги. — 2004. — № 4. — С. 4–26.
4. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банк : підручник. — 2-ге вид., доп. і перероб. / Л. О. Примостка. — К. : КНЕУ, 2004. — 468 с.
5. Сало, І. В. Фінансовий менеджмент банк / І. В. Сало, О. А. Криклій. — Суми : Університетська книга, 2007. — 314 с.
6. Самойлов, Е. В. Подход к стресс-тестированию платежной позиции банка // Управление в кредитной организации. — 2006. — № 1. — С. 8–12.
7. Тавасиев, А. М. Специальные антикризисные меры в механизмах банковского управления // Банковское дело. — 2006. — № 4. — С. 13–22.
8. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією д-ра екон. наук, проф. В. І. Міщенко, канд. екон. наук, доц. О. І. Кіреєва і канд. екон. наук М. М. Шаповалової. — Київ : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. — 97 с.



**О. А. Колесник**

ГВУЗ «Киевский Национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

## **ПОВЫШЕНИЯ КРИЗИСНОГО ПОРОГА БАНКА МЕТОДОМ СЦЕНАРНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

### **Резюме**

Статья посвящена анализу эффективности метода сценарного прогнозирования как элемента антикризисного менеджмента банка. Автором рассмотрены основные характеристики данного метода, его преимущества перед классическими методами стратегического управления банковским учреждением и доказана актуальность его использования банками в кризисных условиях.

**Ключевые слова:** метод сценариев, банковский кризис, стратегическое планирование, стресс-тестирование, бек-тестирование.

**O. O. Kolesnik**

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

## **BANK CRISES THRESHOLD INCREASE BY SCENARIO FORECASTING METHOD**

### **Summary**

The paper analyzes the efficiency of the scenario forecasting method as part of bank crisis management. The author considered the main characteristics of this method, its advantages against classical methods of bank strategic management and proved the topicality of its use by banks in the crisis conditions.

**Key words:** scenario method, the banking crisis, strategic planning, stress testing, back testing.

**О. В. Копылова**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ ПОСЛЕ СЛИЯНИЯ ПФТС И ММВБ

В статье проанализированы основные интеграционные процессы инфраструктуры рынка ценных бумаг в странах бывшего СССР и Центрально-Восточного региона, определены фондовые центры и регионы. Выделены основные сценарии и перспективы развития фондовой инфраструктуры Украины после слияния ПФТС и ММВБ. Обозначены главные причины заинтересованности иностранных инвесторов в поглощении украинской фондовой инфраструктуры. Сделаны выводы относительно положительных и отрицательных последствий формирования моноцентричного и биполярного национального рынка ценных бумаг. Предложен наиболее оптимальный вариант интеграции фондового рынка Украины с учётом экономических и политических предпосылок.

**Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, инфраструктура, фондовый регион, фондовая биржа, интеграция, инвестиции.

Активные процессы консолидации торговых и расчётных инфраструктур рынка ценных бумаг во всём мире не только способствуют значительному снижению транзакционных издержек, увеличению объёмов операций, но и повышению конкурентоспособности биржевых структур и способности противостоять финансовым кризисам. Во многом данные процессы помогают становлению фондовых рынков стран со слаборазвитой финансовой инфраструктурой или с небольшой ёмкостью национального фондового рынка. Кроме того, национальные компании, участвующие в операциях на международных рынках, зачастую получают более широкие возможности финансирования и расширяют свой долговой срок платежа. Однако для большинства компаний стран-республик бывшего СССР выход на крупнейшие финансовые площадки мира практически невозможен по ряду причин (низкая ликвидность и капитализация, высокий страновый риск, слаборазвитая инфраструктура, высокий уровень коррупции, недостоверность финансовой отчётности и т. д.). Данная проблема может быть решена при посредничестве фондовых структур Центрально-Восточной Европы либо путём создания объединения национальной и иностранной фондовой инфраструктур. Объединение фондовых бирж с международными мегаструктурами может привести как к положительным, так и негативным последствиям. Анализ международного опыта поможет выявить возможные пути и перспективы дальнейшего развития РЦБ Украины.

В зарубежной экономической литературе существует большое количество работ, посвящённых анализу зависимости темпов снижения затрат на эмиссию ценных бумаг и уровня интегрированности национальных рынков ценных бумаг таких авторов, как: С. Шмуклер, Э. Весперони [1], С. Чап-

линский, Л. Рэмченд [2], Д. Миллер, Дж. Патенпьюрекел [3], А. М. Эдем, Дж. Твинибоа [4] и др. Среди российских экономистов много внимания уделяют вопросам интеграции фондовых рынков на постсоветском пространстве Н. Думная [5], Б. Рубцов [6], Я. Миркин [7] и др. Проблема становления и развития украинского рынка ценных бумаг занимают такие исследователи, как В. Корнеев, О. Мозговой [8], Н. Назарчук [9], Е. Сохацкая [10], О. Шаров и многие другие, но публикации, как правило, мало затрагивают вопросы прогнозирования интеграционных процессов, моделирование возможных сценариев дальнейшего развития национально-фондового рынка в условиях глобализации.

Исходя из вышеизложенного, целью данной статьи является анализ перспектив развития инфраструктуры фондового рынка Украины после слияния ПФТС и ММВБ, определение наиболее оптимального сценария интеграции с учётом как экономических, так и политических интересов государства.

Глобализационные процессы на уровне фондовых бирж и расчётно-клиринговых систем в странах ЦВЕ и бывшего СССР начались более 15 лет назад, в результате чего сформировалось два условных фондовых центра и три региона.

Холдинг NASDAQ OMX контролирует и управляет фондовыми биржами Стокгольма, Копенгагена, Хельсинки, Риги, Таллинна, Вильнюса, Рейкьявика, Еревана, Тбилиси, центральными депозитариями Армении, Эстонии, Литвы и Латвии. Таким образом, был создан крупнейший фондовый регион на пространстве бывшего СССР и стран Скандинавии. Успешность данного объединения подтверждается тем, что даже в условиях глобального финансового кризиса чистая прибыль NASDAQ OMX снизилась всего на 15,28 % (с 314 млн долл. США в 2008 г. до 266 млн долл. США в 2009 г.); при этом динамика показателя чистой прибыли за 6 месяцев 2010 г. показывает значительный рост [11]. В данном регионе нет ярко выраженного фондового центра, однако элементы фондовой инфраструктуры указанных стран обладают значительной долей независимости. В 2007 г. NASDAQ OMX совместно с биржей «Санкт-Петербург» сделали попытку выхода на российский фондовый рынок и зарегистрировали первую в России Международную Фондовую Биржу «Санкт-Петербург», однако уже в начале 2010 года данный проект был прекращён.

Следующий регион сформировался вокруг Венской фондовой биржи, которая контролирует фондовые биржи Чехии, Словении, Венгрии, возможно расширение сферы влияния данного фондового центра и на Варшавскую фондовую биржу — самую успешную торговую площадку в ЦВЕ. Кроме того, существует ряд соглашений о сотрудничестве между Веной и фондовыми биржами Баня-Луки, Белграда, Бухареста, Подгорицы, Сараево, Скопье, Софии, Загреб; в Украине налажено сотрудничество с Национальным депозитарием и ПФТС. Дополнительно Венская фондовая биржа вступила в соглашения о сотрудничестве с неевропейскими фондовыми биржами Алматы, Дубаи, Шанхая и Токио. В 2010 г. была изменена структура управления данным объединением путём создания холдинговой компании,

на которую возложены полномочия стратегического и финансового менеджмента, а также управлением филиалами в 4 городах (структура схожая с NASDAQ OMX). Однако следует отметить, что мировой финансовый кризис оказал более значительное влияние на Венскую фондовую биржу: капитализация биржи в 2008 г. снизилась до уровня 32,55 % от уровня 2007 г., а в 2009 г. удалось достичь всего лишь 50 % уровня 2007 г. [12].

Третий фондовый регион находится лишь на стадии формирования. Изначально Москва позиционировала себя как финансовый центр для всего постсоветского пространства, однако, ряд новых независимых государств выбрал европейское направление интеграции. На данный момент российский рынок ценных бумаг характеризуется биполярной системой — РТС и ММВБ, а для создания сильного финансового центра было принято решение о создании единой фондовой биржи на базе ЗАО ММВБ, 60 % которой принадлежит государству. Также планируется создание единой расчётно-клиринговой инфраструктуры, т. е. происходит не только горизонтальная, но и вертикальная интеграция.

Для украинского рынка ценных бумаг одной из основных проблем выступает определение его места среди указанных трёх регионов и двух фондовых центров. В начале апреля 2010 года Антимонопольный комитет Украины выдал разрешение ММВБ на приобретение 50 % +1 акция биржи ПФТС, лидера биржевой торговли в Украине. Помимо этого, бирже РТС принадлежит 49 % ОАО «Украинская биржа» и 59,41 % АО «Товарная биржа «Евразийская торговая система» (Казахстан). Исходя из «Стратегии развития финансового рынка России на период до 2020 года» основной целью выступает создание в Москве международного финансового центра на базе консолидации российской биржевой и расчётной инфраструктур и, как следствие, украинской и казахской. Таким образом, происходит формирование крупнейшего в СНГ конгломерата торговых и расчётно-клиринговых систем. Помимо этого, планируется предоставление ряда льгот для привлечения капиталов, имеющих своим происхождением страны СНГ.

Кроме того, существует объективная необходимость привлечения иностранного инвестора к участию в развитии национального лидера фондовой инфраструктуры — ПФТС. Воздействие мирового финансового кризиса последних лет не оказало значительного воздействия, как предполагали аналитики, на объём сделок заключённых на организованном рынке ценных бумаг — в 2009 г. произошло снижение всего на 4,62 % по сравнению с 2008 г. Однако значительно изменилось распределение объёмов операций между самими фондовыми биржами, а именно ПФТС (см. рис. 1).

Исходя из указанной динамики, биржа ПФТС начала терять позиции лидера, основная причина этого — не кризисное состояние всего фондового рынка, а значительные проблемы в техническом обеспечении и отсутствие внутренних ресурсов для его модернизации. Таким образом, ПФТС вернулся к доле организованного рынка на уровне 2005 года (см. рис. 2). Следовательно, привлечение ММВБ с данной позиции представляется очень перспективным, т. к. результаты нагрузочного тестирования, осуществлённого в конце 2009 года, показали, что мощность программно-техническо-

го комплекса позволяет обрабатывать за торговый день более 4 000 000 заявок, регистрировать более 1 500 000 сделок и обеспечивать клиринг и расчеты по ним. При этом торговые системы способны выдерживать пиковые нагрузки более 1 600 заявок в секунду [13]. При этом на ПФТС в день заключается 1500–2000 сделок в среднем [14].

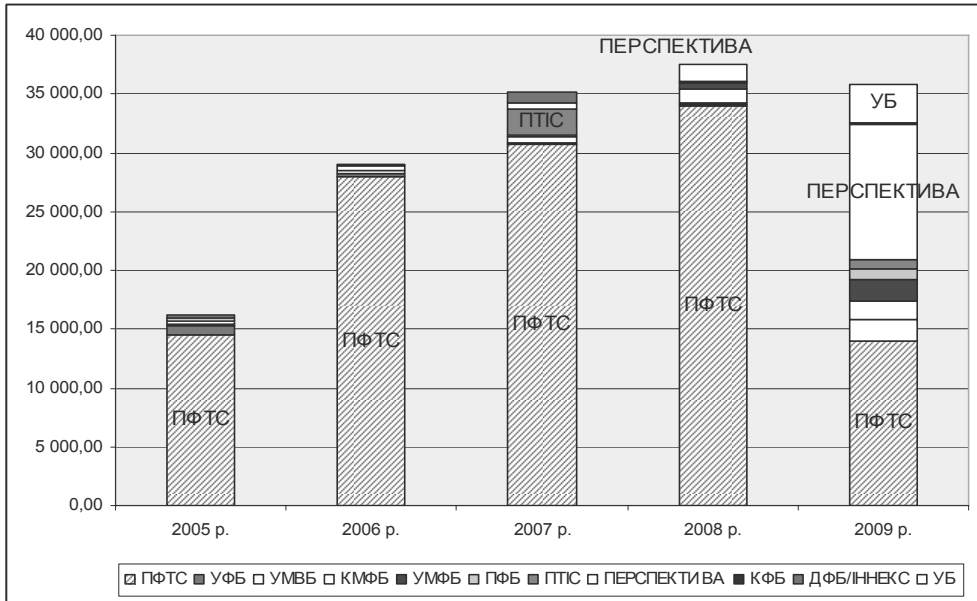


Рис. 1. Структура организованного фондового рынка Украины в 2005–2009 гг. [Рассчитано на основе 16]

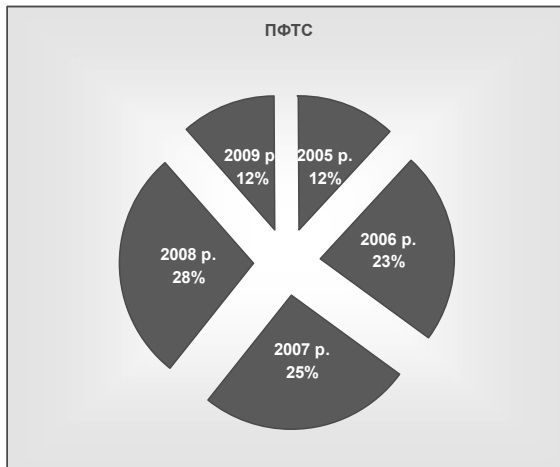


Рис. 2. Динамика доли ПФТС на организованном фондовом рынке в 2005–2009 гг.

Создание крупного международного финансового центра в Москве обусловлено, прежде всего, решением внутренних проблем. Неотъемлемым условием успешной интеграции фондовой инфраструктуры постсоветского пространства выступает формирование ёмкого и высоколиквидного рынка ценных бумаг России. Иначе консолидация инфраструктуры рынка теряет экономический базис, решаются только политические вопросы, т.к. поиск капитала будет происходить за рамками интегрированного фондового рынка, т. е. произойдёт невыполнение его основной функции.

Исходя из исторического опыта, как правило, после объявления о покупке локальной фондовой биржи крупным объединением наблюдался рост индекса биржи — объекта поглощения, как, например, в апреле 2001 г. Хельсинкская фондовая биржа приобрела контрольный пакет акций Таллиннской фондовой биржи, после чего наблюдался стабильный рост индекса TALSE, позднее переименован в OMX Tallinn (см. рис. 3).

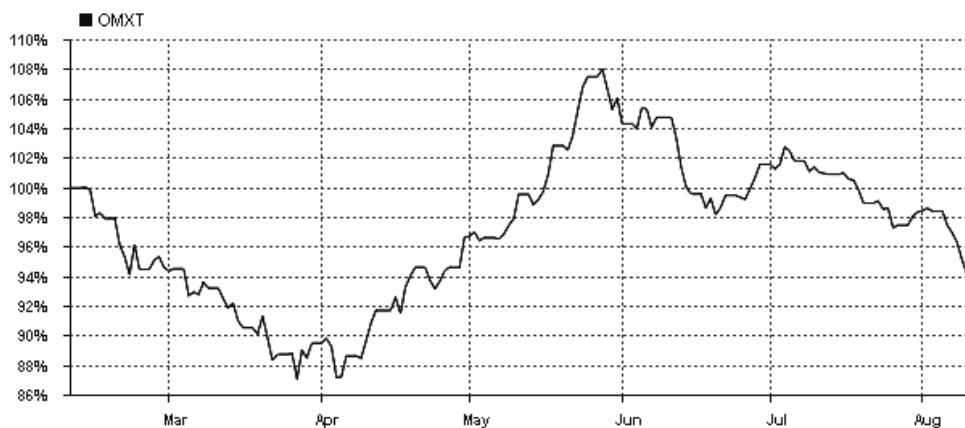


Рис. 3. Динамика фондового индекса TALSE в 2001 г. [15]

Однако невозможно оценивать перспективы развития инфраструктуры фондового рынка Украины только с точки зрения уровня её технического обеспечения. Для определения дальнейших перспектив развития РЦБ Украины необходимо выделить причины интереса к нему со стороны иностранных бирж:

– для западноевропейских бирж:

1) более высокая прибыльность украинских ценных бумаг как следствие их более высокого риска;

2) реализация заинтересованности иностранных инвесторов в перераспределении прав собственности на промышленные объекты;

3) выход зарубежных негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний на украинский фондовый рынок;

– для российских бирж:

1) политическое и экономическое влияние на украинский рынок ценных бумаг;

2) выполнение политической программы становления евразийского фондового центра;

3) более лёгкий доступ российских инвесторов к украинским ценным бумагам, к участию к перераспределению прав собственности;

4) обладание полной информацией о рынке ценных бумаг Украины.

Кроме того, объединение биржевой и депозитарной инфраструктур и их последующее слияние с российским фондовым конгломератом, т. е. нарушение изначального законодательного разграничения торговой и учётной функции, в условиях криминализации фондового рынка и широкого использования инсайдерской информации даст возможность мониторить и даже контролировать финансовые и имущественные операции тех украинских предприятий, которые будут действовать как на организованном, так и на неорганизованном рынке ценных бумаг.

Проанализируем 3 возможных сценария национальной фондовой инфраструктуры (см. таблицу 1).

Таблица 1

**Преимущества и риски сценариев развития фондовой инфраструктуры**

1. Слияние ПФТС и ММВБ, формирование моноцентричного РЦБ на территории Украины, России и Казахстана	2. Слияние украинской, российской и казахской биржевой и расчётно-клиринговой инфраструктур в единую систему	3. Слияние ПФТС и ММВБ. Формирование биполярного РЦБ. Депозитарная инфраструктура Украины остаётся независимой
<p><i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использование новых технологий для усовершенствования системы торгов;</li> <li>– упрощение доступа инвесторов со всех трех рынков;</li> <li>– возможность выхода на сформировавшийся рынок средних компаний или компаний, которые не хотят полностью раскрывать информацию о своей деятельности;</li> <li>– схожесть правил торговли и законодательства на указанных рынках;</li> <li>– увеличение доли организованного РЦБ, его прозрачности</li> </ul>	<p><i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использование новых технологий для усовершенствования системы торгов и учёта;</li> <li>– упрощение доступа инвесторов со всех трех рынков;</li> <li>– ускорение процедуры торгов и перерегистрации прав собственности;</li> <li>– оперативность и адекватность получаемой информации;</li> <li>– возможность выхода на сформировавшийся рынок средних компаний или компаний, которые не хотят полностью раскрывать информацию о своей деятельности</li> </ul>	<p><i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– останется возможность интеграции РЦБ Украины в ЕС;</li> <li>– наличие выбора площадки для IPO для украинских компаний;</li> <li>– использование новых технологий для усовершенствования системы торгов и учёта;</li> <li>– упрощение доступа инвесторов на более широкий спектр рынков;</li> <li>– учёт и перерегистрация прав собственности на ценные бумаги не будет зависеть от политических или иностранных интересов;</li> <li>– частичная нейтрализация влияния со стороны РФ</li> </ul>

Окончание табл. 1

<b>1. Слияние ПФТС и ММВБ, формирование моноцентричного РЦБ на территории Украины, России и Казахстана</b>	<b>2. Слияние украинской, российской и казахской биржевой и расчётно-клиринговой инфраструктур в единую систему</b>	<b>3. Слияние ПФТС и ММВБ. Формирование биполярного РЦБ. Депозитарная инфраструктура Украины остаётся независимой</b>
<p><i>Риски:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– усложнение процессов интеграции в ЕС;</li> <li>– более сильное политическое влияние России;</li> <li>– рост зависимости РЦБ от состояния российской финансовой системы;</li> <li>– замена персонала ПФТС на сотрудников ММВБ, которые будут ориентироваться на достижение целей материнской компании;</li> <li>– манипуляции на РЦБ Украины и Казахстана для достижения российских целей</li> </ul>	<p><i>Риски:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– значительное усложнение процессов интеграции в ЕС;</li> <li>– очень сильное политическое влияние России;</li> <li>– контроль над инвестиционными процессами и перераспределением прав собственности на стратегические объекты со стороны РФ;</li> <li>– потеря независимости финансовыми рынками Украины и Казахстана;</li> <li>– манипуляции на РЦБ Украины и Казахстана для достижения российских целей</li> </ul>	<p><i>Риски:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сильное политическое и экономическое влияние РФ;</li> <li>– возникновение конфликтов между двумя биржами, особенно при смене политической власти в Украине;</li> <li>– слаборазвитость расчётно-клиринговой инфраструктуры Украины;</li> <li>– разделение РЦБ на два антагонистичных сегмента, затруднение в осуществлении операций</li> </ul>

Далее необходимо определить национальные причины заинтересованности в продаже украинских фондовых бирж:

- подавляющая доля вложений в украинские ценные бумаги является спекулятивной;
- отсутствие качественных национальных финансовых инструментов;
- высокие риски, связанные с отсутствием гарантий по сделкам купли-продажи ценных бумаг и проблемами с переходом прав собственности;
- невозможность выхода на международные фондовые рынки для получения более дешёвых заёмных ресурсов;
- отсутствие заинтересованности населения в инвестициях в ценные бумаги;
- объём теневого фондового рынка Украины составляет около 95 % [16];
- неразвитая система институциональных инвесторов.

В настоящее время в Украине присутствуют представители российского фондового региона, причём его позиции наиболее сильны. Однако то, что Варшавская фондовая биржа успела купить 25 % биржи «Иннэкс» (бывшая Донецкая фондовая биржа), а её в свою очередь планирует поглотить Венская фондовая биржа, оставляет возможность для создания биполярной модели украинского рынка ценных бумаг. NASDAQ OMX также пытается зайти на украинский рынок путём приобретения УМВБ, но пока неудач-



но. Но после технического переоборудования ПФТС и «Иннэкс» большая часть украинских фондовых бирж будет вынуждена прекратить свою деятельность. Таким образом, все ведущие национальные биржи будут развиваться при помощи иностранного капитала, и существует вероятность формирования мультиполярного фондового рынка.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в политических и экономических интересах Украине следует придерживаться сценария № 3. Следует учитывать, что практика объединения торговых и расчётно-клиринговых инфраструктур в странах с развитой экономикой не может быть полностью применена в странах постсоветского пространства, которые характеризуются высоким уровнем политических рисков, коррупцией, широким использованием инсайдерской информации и неадекватным формированием цен. Для нейтрализации значительной части подобных рисков целесообразным является формирование биполярного РЦБ: один центр создаётся на базе слияния ПФТС и ММВБ с возможным объединением с РТС и УБ, второй на базе УМВБ, «Иннэкс», КМФБ или ФБ «Перспектива» с возможностью привлечения на них иностранного инвестора (например, NASDAQ OMX или Венская фондовая биржа). При любом сценарии развития сохраняется низкая вероятность того, что российский фондовый центр сможет объединить всю фондовую инфраструктуру стран бывшего СССР.

## **Литература**

1. Schmukler S., Vesperoni E. Globalization and Firms' Financing Choices: Evidence from Emerging Economies // World bank Policy Research Working Paper. — 2001. — № 2323. — 37 p.
2. Chaplinsky S., Ramchand L. The Impact of Global Equity Offerings // Journal of Finance. — 2000. — Vol. 55. — P. 2767–2789.
3. Miller D., Puthenpuracal J. The Costs, Wealth Effects and Determinants of International Capital Raising: Evidence from Public Yankee Bonds, mimeo // Indiana University and Texas A&M University. — 2000. — 77 p.
4. Adam A. M., Tweneboah G. Foreign Direct Investment (FDI) and Stock market Development: Ghana Evidence // School of Management, University of Leicester, UK . — 2008. — October. — Paper N 11261. — 13 p.
5. Думная Н. Н., Петров М. А. Формирование международных интегрированных рынков в условиях глобализации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.mirkin.ru/\\_docs/\\_dumnaya/integro.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/integro.pdf)
6. Рубцов Б. Б. Тенденции развития мировых фондовых рынков. — 2003 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oglibrary.ru/data/demo/7495/7495.html>
7. Миркин Я. М. Интеграция финансовых рынков СНГ: механизм ускорения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.mirkin.ru/\\_docs/articles06-001.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/articles06-001.pdf)
8. Мозговий О. М. Ринок цінних паперів: регуляторна структуризація в умовах глобалізації / О. М. Мозговий, Д. Г. Лук'яненко // Ринок цінних паперів України. — 2005. — № 9–10. — С. 3–11.
9. Назарчук М. І. Фондові біржі на організованому ринку цінних паперів України / М. І. Назарчук // Фінансовий ринок України. — 2005. — № 6–7. — С. 43–46.
10. Сохацька О. М. Сучасні тенденції розвитку світових ф'ючерсних ринків: уроки для України / О. М. Сохацька // Журнал європейської економіки, Т.1. (№ 2). — вересень 2002. — С. 181–211.
11. Nasdaq снизил чистую прибыль на 15 % [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fundmarket.ua/news/4b700d4233280/>

12. History of the exchange operating company, Wiener Borse [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://en.wienerborse.at/static/cms/sites/wbag/media/en/pdf/about/history.pdf>
13. О результатах деятельности ММВБ в 2009 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.micex.ru/>
14. Аналитика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fundmarket.ua>
15. Официальный сайт Nasdaq OMX [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nasdaqomxbaltic.com>
16. Годовые отчёты ГКЦБФР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://astra.ssmc.gov.ua:8081/ShowPage.aspx?PageID=12>

**О. В. Копилова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ЗЛИТТЯ ПФТС ТА ММВБ**

### **Резюме**

У статті проаналізовано основні інтеграційні процеси інфраструктури ринку цінних паперів у країнах колишнього СРСР і Центрально-Східного регіону, визначено фондові центри й регіони. Виділено основні сценарії й перспективи розвитку фондової інфраструктури України після злиття ПФТС і ММВБ. Позначено головні причини зацікавленості іноземних інвесторів у поглинанні української фондової інфраструктури. Зроблено висновки щодо позитивних і негативних наслідків формування моноцентричного й біполярного національного ринку цінних паперів. Запропоновано найбільш оптимальний варіант інтеграції фондового ринку України з урахуванням економічних і політичних передумов.

**Ключові слова:** ринок цінних паперів, інфраструктура, фондовий регіон, фондова біржа, інтеграція, інвестиції.

**O. V. Kopylova**

Odessa National I. I. Mechnikov University

## **PERSPECTIVES OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AFTER MERGE OF PFTS AND MISE**

### **Summary**

The basic integration processes of a securities market infrastructure in the countries of the former USSR and central-east region are analysed, the share centers and regions are defined in article. The basic scenarios and prospects of development of a share infrastructure of Ukraine after merge of PFTS and the Moscow Interbank Stock Exchange are allocated. The main reasons of interest of foreign investors in absorption of the Ukrainian share infrastructure are designated. Conclusions concerning positive and negative consequences of formation monopolar and bipolar national securities market are drawn. The optimal variant of integration of stock market of Ukraine taking into account economic and political preconditions is offered.

**Key words:** a securities market, an infrastructure, stock market region, stock exchange, integration, investments.

**Н. М. Крючкова**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ І ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

В статті розглядаються причини й чинники, що призвели до розвитку кризових явищ в економіці окремих країн світу в умовах посилення глобалізаційних процесів, аспекти невідповідності існуючої традиційної теорії фінансів та фінансового регулювання сучасним вимогам функціонування фінансових ринків, запропонована низка заходів щодо нівелювання наслідків фінансово-економічної кризи у фінансовому секторі.

**Ключові слова:** фінансова нестабільність, фінансове регулювання, сек'ютиризація фінансових активів, пруденційний контроль, ризики фінансової системи.

Світова фінансово-економічна криза набула масштабів, які не можна співставити з кризами останніх двадцяти років. Хоча більшість економістів погоджуються з цим фактом, думки розбігаються щодо визначення причин і механізмів, що спричинили таку фінансову нестабільність. Метою даної статті є переосмислення першопричин, що спонукали розвиток кризових явищ в умовах посилення глобалізаційних процесів і спроба спростувати тезу, з якою погоджується більшість експертів і вчених-економістів, згідно з якою визначальним чинником є безконтрольний розвиток сек'ютиризації кредитування нерухомості в США. Сек'ютиризація фінансових ринків, загалом, представляє собою процес підвищення ролі цінних паперів на фінансових ринках, при якому низьколіквідні активи трансформуються в цінні папери і пропонуються безпосередньо інвесторам, в обхід фінансових установ (банків), що знижує трансакційні витрати. Також сек'ютиризацію можна визначити як процес зв'язування споживчих позик та іпотеки в пакети цінних паперів. Проте, в Україні немає нормативного визначення категорії «сек'ютиризація», але відповідні процедури здійснюються. Так, станом на 01.01.2010 року здійснено чотири угоди сек'ютиризації фінансових активів українських компаній: КБ «Приватбанк» реалізував транскордонну сек'ютиризацію згідно з законодавством Великобританії, а також емітували прості іпотечні облігації, згідно з ЗУ «Про іпотечні облігації», «Укргазбанк» та «Сбербанк» [1].

Сучасний стан на світових фінансових ринках не сприяє подальшому розповсюдженню сек'ютиризації в Україні, однак не знижує значення цього фінансового інструменту.

Звісно, ми погоджуємося з тим, що сек'ютиризація є провідним новим елементом, що дезорганізували функціонування банків і ринків. Проте, на нашу думку, ми маємо справу з системною кризою, що є елементом хронічної фінансової нестабільності, а саме криза походить з самого феномена

фінансового капіталізму і може бути подолана тільки через переосмислення класичної теорії фінансів і доктрини центральних банків і відповідних інститутів контролю, що й становить предмет даного дослідження.

Актуальність визначеної проблематики базується на наявності численних проблем щодо дестабілізації функціонування всієї фінансової системи України під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників і потребують нагального вирішення та підтверджується теоретичними і прикладними працями провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема: Д. Плійона, В. Жакілле, О. Василика, В. Опаріна, А. Чухно та інших.

Гіпотеза про системний характер кризи базується на трьох елементах: по-перше, мова йде про кризу, що носить ідеологічний і інтелектуальний характер. Протягом останніх двох-трьох десятиріч влада і керівництво, що здійснювали розробку й запровадження економічної доктрини розвитку держави в своїй діяльності керувалися засадами ринкового фундаменталізму: існувала впевненість в тому, що ринки прагнуть до рівноваги і що відхилення від неї є випадковим. Всі інновації в області управління ризиками, похідними і структурованими продуктами базуються на цьому постулаті. Однак, достовірність такої впевненості була поставлена під сумнів сучасною кризою і в академічних наукових, і в підприємницьких колах [2, с. 14]. В дійсності необхідно знати про те, що великих криз вдалося до цих пір запобігти завдяки втручанню влади і запровадженню відповідних стабілізаційних механізмів, а не за рахунок здатності ринків до самостійного збалансування. Таким чином, постає питання про наявність припущення щодо існування деякого іншого теоретичного уявлення про фінанси, більш наближеного до сучасної реальності. Згідно з таким підходом, суб'єкти ринку не приймають своїх рішень на основі раціональних сподівань. Функціонування ринків базується на взаємодії суб'єктів, що здійснюють свою діяльність в умовах асиметричної інформації і обмеженої раціональності, що, у свою чергу, може призвести — при відсутності відповідного регулювання — до появи численних ситуацій рівноваги, так і до хаотичного та неконтрольованого росту цін.

По-друге, ще однією площиною системної кризи є те, що сучасна фінансова парадигма поставлена під сумнів. Дана криза показала, що сучасні фінанси не в змозі повною мірою забезпечувати оцінку та управління ризиками. Сек'ютиризація та її похідні продукти призвели до того, що банки стали брокерами, які перекладають частку своїх постійно зростаючих ризиків на ринки. Знаючи, що вони не беруть на себе зобов'язання по своїх фінансових операціях, комерційні банки, таким чином, стали підпадати під деякі надлишкові ризики. Інвестиційні банки, що займаються сек'ютиризацією, стали синтезувати ризики різного походження, створюючи при цьому багатокомпонентні фінансові продукти, ефект дії яких прорахувати дуже важко. Непрозорість операцій була посилена тим, що сек'ютиризовані продукти обмінювалися на ринках, які, за згодою сторін, є нерегульованими. Для більш повної картини слід згадати про рейтингові агентства, що не справилися зі своєю роллю, діяльність яких була паралі-

зована через конфлікт інтересів, і що в результаті примусило їх поставити однаковий бал AAA облігаціям казначейства і структурованим продуктам. Сек'ютиризація — провідний винахід сучасних фінансів — потрібна не для того, щоб перекласти ризики на суб'єктів, які вважаються більш здатними, щоб приймати їх, а скоріш вона провокує піднесення загального рівня ризику у фінансовій системі.

По-третє, одним з важливіших компонентів системної кризи є те, що вона торкнулася усіх складових фінансової системи. Криза почалася у вузькому сегменті ринку нерухомості — ринку іпотеки з високим ризиком, потім розповсюдилася на банки та інвесторів, особливо в США і Європі, на своєму шляху дестабілізуючи міжбанківські та фінансові ринки. Аналіз попередніх етапів фінансової нестабільності показав, що найбільш складні кризи з боку економічних і соціальних витрат мали дві характеристики: з одного боку, виснаження банків, що змусило їх дозувати свої кредити, і, з іншого боку, одночасне потрясіння багатьох ринків активів (біржа, ринки нерухомості і валютні ринки). Сьогоднішня криза підпадає під визначені причини її появи та «розвитку», що змушує деякі уряди провідних країн та міжнародних інститутів, наприклад, МВФ, побоюватися другої її хвилі у розвинених країнах, що найбільш зачеплені кризою, і передачі схожих ефектів (рецесії) у менш розвинені країни світу.

Виходячи з того, що криза носить системний характер, у тому сенсі, у якому ми щойно це визначили, на нас чекають радикальні реформи, які змусять переосмислити переконання, що спираються на принципи філософії ринкового фундаменталізму. Мова йде про те, щоб згодом відмовитися від ринкового фундаменталізму й прийняти за припущення наступне: оскільки фінансові ринки не в змозі саморегулюватися, то ця функція має бути покладена на відповідні інститути регулювання. Метою реформ повинен стати не тільки вихід з кризи, а й створення відповідних умов для зниження можливостей виникнення майбутніх глибоких, що приносять величезні збитки, фінансових криз.

Таким чином, можна передбачити три групи заходів:

- адаптація політики центробанків;
- посилення контролю за фінансовою системою в цілому;
- контроль над фінансовими ринками.

Адаптація політики центробанків. Провідною роллю центральних банків є адекватне забезпечення банківської системи ліквідністю, а значить, і всієї економіки. Криза іпотеки проявилася в тому, що більшість інвесторів покинули фінансові ринки з причини їх неієздатності щодо управління власними ризиками. Така ситуація спричинила напруженість на міжбанківському ринку, оскільки найбільш ліквідні банки не підтримували ті фінансові інститути, що мали значні ризики, пов'язані з сек'ютиризованими кредитами на придбання нерухомості. Центральні банки були змушені в терміновому порядку неодноразово рефінансувати банки, які опинилися у скрутному становищі, для запобігання кризи ліквідності.

Необхідно, щоб центральні банки зробили відповідні висновки, оскільки вони були змушені вийти на монетарний ринок внаслідок кризи на ринку

активів. Інакше кажучи, бажають вони цього чи ні, центральні банки віднині пов'язані зі стабільністю фінансових ринків заради забезпечення реалізації ефективної монетарної політики. У ситуації, що склалася, на зміну мети боротьби з інфляцією, яка була головною метою політики більшості центральних банків провідних країн світу, повинне прийти адаптоване до глобалізованих фінансів регулювання центробанками відповідних процесів щодо забезпечення ліквідністю монетарного ринку. Задля досягнення цього пропонується застосування таких заходів:

- надати дозвіл небанківським фінансовим установам приймати участь у рефінансуванні центральних банків;

- більш вибірково використовувати такий інструмент, як обов'язкові резерви, які банки мають створювати в центральних банках, а саме призначати розмір даної суми у відповідності зі структурою активів банків, оскільки резерви, що знаходяться у залежності від величини кредитів, можуть бути значно меншими, ніж резерви, що прив'язані до операцій сек'юритизації чи торгівлі;

- сприяти підвищенню ефективності управління операціями рефінансування з боку центробанків, які б визначали індивідуальний пакет рефінансування до потреб кожного банку або кожної банківської групи; такі більш індивідуалізовані умови управління дозволили б центробанку мінімізувати можливість виникнення відповідних ризиків.

Посилення пруденційного контролю за фінансовою системою в цілому.

Згідно з ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», пруденційний контроль представляє собою складову загальної системи нагляду, що проводиться органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, і базується на регулярному проведенні оцінки загального фінансового стану фінансової установи, результатів діяльності системи та якості управління нею, дотримання обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами [3]. Тобто мова йде про підвищення ефективності діяльності специфічного інституту державного управління банківськими ризиками з метою сприяння фінансової стабільності в цілому.

Криза 2008 року дозволила побачити існуючі дефекти пруденційних процедур, які цілковито призначені для мікропруденційного контролю окремих банків. Сьогодні ж сучасна криза чітко показує, що ризики фінансової нестабільності виникають все частіше через взаємодію ринків активів і різноманітних категорій фінансових суб'єктів. Слід організувати макропруденційний і превентивний контроль, спрямований на стабілізацію банківської і фінансової системи на глобальному макроекономічному рівні для того, щоб протистояти виникненню ризиків системного характеру. Такий макропруденційний підхід передбачає відповідні інституційні зміни: по-перше, включити до функцій центральних банків функцію забезпечення фінансової стабільності; по-друге, на інституційному рівні доручити здійснення пруденційного надзору над банками, страховими компаніями і фінансовими ринками єдиної контролюючої організації, по прикладу

британської Financial Services Otority. До реалізації такої схеми ще далеко і в країнах об'єднаної Європи і в країнах СНД, і в Україні, зокрема, де пруденційний контроль досі залишається прерогативою держави. Так, наприклад, у Франції організації контролю розкидані по секторах: існує банківська комісія, комісія страхування і управління фінансовими ринками тощо. Проте, пропозиція щодо створення одного або декількох інститутів контролю загальноєвропейського рівня вже обговорюється [4].

З іншого боку, можна зробити ще один з багатьох висновків щодо визначення причин і наслідків сучасної кризи — висновок про необхідність розширення рамок застосування пруденційного контролю за межі комерційних банків. Так, джерелом надмірних ризиків, які виникли на ринку нерухомості США, були кредитні установи по торгівлі нерухомістю саме небанківські, а значить, не підпадаючі під пруденційний контроль. Американська федеральна резервна система була вимушена підтримувати небанківські установи для того, щоб запобігти кризі. В обмін на таку підтримку центрального банку ці установи мали б підпадати під пруденційний контроль такого ж роду, який застосовується до комерційних банків, зокрема, відносно мінімальних норм власних фондів і фондів ліквідності.

Центральні банки і інші інститути влади були змушені провести рекапіталізацію банків, які опинилися у скрутному становищі: як у випадку з Northern Rock у Сполученому Королівстві та Bear Sterns у США. Замість намагань перепродажу таких установ приватним акціонерам було б доцільніше держати їх під державним контролем, маючи на увазі, на перспективу, створення державних банківських центрів, які б функціонували в контексті деякої іншої логіки, відмінної від логіки максимізації рентабельності власного капіталу, що неминуче призведе до виникнення відповідних ризиків. Досвід показує, що національні економіки багатьох розвинених країн і країн з транзитивною економікою мають потребу в диверсифікованих банківських системах, у які входять одночасно приватні, державні і кооперативні інститути.

У короткостроковій перспективі конкретні зрушення могли б бути задіяні з метою зменшення ризиків дестабілізації фінансової системи, а саме:

- зобов'язати банки зберігати долю ризиків, яких вони намагаються позбутися на ринках сек'ютиризації чи похідних продуктів, що спонукало б їх до більш ретельного формування портфелю ризиків;

- визначити пруденційні норми, призначені для обмеження можливостей банків щодо фінансування хедж-фондів та операцій леверіджу, які визнаються джерелом сьогодишньої кризи;

- змінити існуючу систему кредитування на динамічну систему, яка діятиме по передньому узгодженню щодо надання дозволу банкам накопичити кредитний портфель на підйомі, що сприяло б запобіганню недостачі власних коштів в момент погіршення кон'юнктури. Така міра, на нашу думку, сприятиме згладжуванню проциклічності банківських заходів.

Контроль за фінансовими ринками. Сьогодишня криза показала, що деякі суб'єкти і більшість фондових продуктів виявилися джерелом значної потенційної нестабільності.

Таким чином, є необхідним контролювати функціонування і розвиток ринків, де обертається значна доля похідних продуктів і продуктів сек'ютиризації. Дійсно, такі ринки є неконтрольованими, непрозорими, з асиметричною інформацією і провокують кризові явища. Важливо, що європейські інститути влади займаються розробкою законодавчої бази для заборони обігу структурованих продуктів, ризик по яких не може бути достовірно розрахований. В результаті, має статися так, щоб більшість фінансових операцій могла проходити на організованих стандартизованих і контролюваних відповідними інститутами ринках. Тільки за такої умови можна запобігти неконтрольованих провалів ринків, таких, що призвели до сьогоднішньої кризи.

## Література

1. Методологические основы секьютиризации активов в Украине. — Электронный ресурс. — [Режим доступа]. — [http://www.securitisation.com.ua/2009/06/blog-post\\_7032.html](http://www.securitisation.com.ua/2009/06/blog-post_7032.html)
2. Dominique Plihon. Lutter contre l'instabilité financière / Dominique Plihon / D'économie financière. — Paris, 2008. — № 298. — P. 14–18.
3. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». — Электронный ресурс. — [Режим доступа]. — [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JF2PW00I.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF2PW00I.html)
4. Правительства стран должны улучшить систему надзора за финансовыми рынками — Электронный ресурс. — [Режим доступа]. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20101011092103.shtml>

**Н. М. Крючкова**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

### **Резюме**

В статье рассматриваются теоретические основы, причины зарождения и развития кризисных явлений, а также последствия в сфере функционирования финансового сектора и финансового рынка: исследовалась степень влияния продуктов секьютиризации на дестабилизацию и процикличность развития финансовых рынков. Предложены меры антикризисного воздействия: адаптация политики центральных банков, усиление контроля за финансовой системой в целом, контроль над финансовыми рынками за счет создания соответствующих институтов пруденциального контроля.

**Ключевые слова:** финансовая нестабильность, кризисные явления, финансовое регулирование, секьютиризация финансовых активов, пруденциальный контроль, риски финансовой системы.



**N. M. Kryuchkova**

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

**INSTITUTIONAL PROBLEMS OF REFORMING OF THE FINANCE  
AND FINANCIAL REGULATION THEORY**

**Summary**

The article examines the theoretical basis and the reasons of the crisis origin and development and their consequences in the area of the financial sector and financial markets functioning, in particular, the influence level of securitization products for destabilization and procyclicality of the financial markets are investigated. The measures of crisis exposure were proposed: adaptation policies of central banks, strengthening of the control against the financial system in general, financial markets control by means of the establishment of corresponding institutions of prudential supervision.

**Key words:** financial instability, crisis, financial regulation, financial assets securitization, prudential supervision, the risks of the financial system.

**А. М. Лебедєва**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито проблеми методики аналізу ділової активності підприємства. Подано пропозиції щодо її вдосконалення та пошуку резервів підвищення ділової активності суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** коефіцієнт оборотності, середня тривалість обороту, резерви підвищення ділової активності, резерви збільшення чистого доходу від реалізації, резерви зниження собівартості реалізованої продукції.

Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній економічній літературі порівняно недавно. Ділова активність підприємства інтерпретується різними авторами неоднозначно [1, 2, 3, 4]. На наш погляд, ділову активність суб'єкта господарювання можна визначити як сукупність його дій стосовно ефективного використання виробничих та фінансових ресурсів, підвищення оборотності активів та капіталу, економічного зростання, розширення сегменту на ринках збуту продукції, капіталу та підвищення ділової репутації підприємства.

Метою проведених нами досліджень є вдосконалення методики аналізу ділової активності підприємства.

Для досягнення поставленої мети проаналізуємо основні з опублікованих методик та визначимо їх позитивні сторони та недоліки.

Вітчизняними авторами [1, 3, 4] ділову активність пропонується здійснювати за якісними та кількісними критеріями. При цьому аналіз за кількісними критеріями пропонують здійснювати за такими основними напрямками:

- аналіз динаміки загальних показників господарської діяльності;
- аналіз ефективності використання ресурсів підприємства.

При цьому система загальних показників господарської діяльності, запропонованих Костирко Р. О. [4], для аналізу динаміки включає:

- балансовий прибуток;
- обсяг реалізації продукції (робіт, послуг);
- основний капітал.

Аналізуючи запропоновані показники [4], слід відзначити, що термін «балансовий прибуток» застарілий, його застосування було доречне до 01.01.2000 р., тобто до переходу на нові П(С)БО. Що вкладає автор поняття основний капітал не зрозуміло, тільки немає чіткого тлумачення.

Недоліки вищевикладеної системи показників [4] усунені Мних Є. В. [3] і групою авторів під керівництвом Загороднього А. Г. [1]. Ними для аналізу динаміки загальних показників господарської діяльності застосовані показники:

- прибуток [1] і чистий прибуток [3];
- дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг);
- капітал, інвестований в діяльність підприємства (тобто вартість активів) [1] та вкладення капіталу [3].

Співвідношення темпів зростання названих вище показників:

$$T_3^n \setminus T_3^d \setminus T_3^a \setminus 100\% / 0 \quad (1)$$

називають «золотим правилом економіки».

де:  $T_3^n$  — темп зростання прибутку (чистого);

$T_3^d$  — темп зростання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$T_3^a$  — темп зростання активів.

Не дивлячись на деякі розбіжності в назвах окремих показників із сутністю даного співвідношення темпів зростання вище згаданих показників можна погодитись.

Стосовно другого напрямку аналізу ділової активності підприємства, тобто аналізу ефективності використання ресурсів підприємства, то слід відзначити, що перелік коефіцієнтів, запропонованих Мних Є. В. [3], є неповним, оскільки коефіцієнтів: оборотності вкладеного капіталу; оборотності оборотних активів; строку окупності реальних інвестицій; ставки дивідендів на акціонерний капітал недостатньо, щоб мати повне уявлення про ділову активність підприємства.

Методика аналізу ефективності використання ресурсів підприємства, викладена Костирко Р. О. [4], досить вичерпна. Вона включає аналіз ефективності використання виробничих ресурсів: основних засобів, персоналу підприємства, матеріальних ресурсів та аналіз оборотності активів та капіталу підприємства. При цьому, пропонуючи методику аналізу використання основних засобів, автор поруч з терміном «Основні засоби» застосовує термін «Основні фонди», «Основні виробничі фонди» всупереч вимогам П(С)БО 7 «Основні засоби», що, на наш погляд, є некоректним.

Перелік коефіцієнтів, запропонованих автором [4] для аналізу активів і капіталу, досить об'ємний та включає:

- коефіцієнт оборотності постійних активів;
- коефіцієнт оборотності чистих активів;
- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, для якого рекомендовані дві формули розрахунку:

$$K_{O3} = \frac{BP}{\bar{З}}, \quad (2)$$

де:  $K_{O3}$  — коефіцієнт оборотності запасів;

$BP$  — виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ;

$\bar{З}$  — середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів;

та 
$$K_{O3} = \frac{C_m}{\bar{З}}; \quad (3)$$

де:  $C_{pn}$  — собівартість реалізованої продукції.

На наш погляд, застосування формули (2) для розрахунку коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів є недоречним. Вважаємо доцільним застосування формули (3) з урахуванням того, що в формі 1 «Баланс» запаси знаходять відображення за виробничою собівартістю.

Крім коефіцієнту оборотності товарно-матеріальних запасів, автором запропонована деталізація, тобто розрахунки коефіцієнтів оборотності виробничих запасів, готової продукції, незавершеного виробництва, грошових коштів. Вважаємо застосування цих коефіцієнтів доцільним для тематичного аналізу. Крім того, розрахунок цих коефіцієнтів оборотності, крім коефіцієнту оборотності грошових коштів, вважаємо доцільним вести відношенням собівартості реалізованої продукції до відповідних складових товарно-матеріальних запасів, а не як запропоновано автором [4], відношенням виручки від реалізації до відповідних складових запасів.

Вищезгадана методика аналізу оборотності активів і капіталу включає в себе також коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості та строк їх погашення, що цілком виправдано.

Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. [1] для аналізу ділової активності підприємства за даними фінансової звітності пропонують такі показники оборотності капіталу (активів):

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності основних засобів;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- середня тривалість оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей.

При цьому коефіцієнт оборотності матеріальних запасів пропонується розраховувати діленням собівартості реалізованої продукції на середньорічну вартість запасів за період, що аналізується. Тобто усунено недоліки, які мали місце в системі показників, викладених Костирко Р. О. [4].

Решту коефіцієнтів оборотності запропоновано розраховувати відношенням чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньої вартості відповідного із показників, тобто активів, основних засобів, власного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Середню тривалість обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей запропоновано визначати діленням періоду, що аналізується, відповідно на коефіцієнт оборотності дебіторської чи кредиторської заборгованостей. При цьому середню тривалість обороту цих заборгованостей, з нашої точки зору, можна ще називати строком погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

На наш погляд, застосування запропонованої системи показників, формул їх розрахунків [1], не викликає заперечень, а тому вважаємо доціль-

ним їх застосування для аналізу ділової активності підприємства за даними фінансової звітності.

Але ні розглянута методика аналізу ділової активності підприємства [1], ні вищезгадані методики [2, 3, 4] не передбачають пошук резервів підвищення ділової активності, в той час як однією із головних задач економічного і фінансового аналізу є пошук резервів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

З урахуванням цього, вважаємо доцільним ввести пошук резервів підвищення ділової активності підприємства за такими напрямками.

Так, для пошуку резервів підвищення коефіцієнту оборотності активів необхідно розраховувати коефіцієнт оборотності з урахуванням визначених резервів за формулою:

$$K_{OA}^{\sim} = \frac{ЧД + \Delta P}{A - (\Delta МОК + \Delta НМОК)}; \quad (4)$$

де:  $K_{OA}^{\sim}$  — коефіцієнт оборотності активів з урахуванням визначених резервів;

$ЧД$  — чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — обсяг реалізації, тис. грн;

$\Delta P$  — резерви збільшення обсягу реалізації продукції, тис. грн;

$\Delta МОК$  — резерви мобілізації матеріальних оборотних коштів, тис. грн;

$\Delta НМОК$  — резерви мобілізації найбільш мобільних оборотних коштів, тис. грн.

Тоді резерви підвищення рівня коефіцієнту оборотності активів визначаються наступним чином:

$$\Delta KOA = K_{OA}^{\sim} - K_{OA}; \quad (5)$$

де:  $\Delta K_{OA}$  — резерви підвищення коефіцієнту оборотності активів;

$K_{OA}$  — коефіцієнт оборотності активів, який визначається відношенням чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньої вартості активів;

$K'_{OA}$  — див. формулу 4.

Методику пошуку резервів збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції продемонструємо в таблиці 1.

Примітка: оскільки залишки нереалізованої продукції у балансі відображені за виробничою собівартістю, їх необхідно перерахувати у відпускні ціни за допомогою коефіцієнту перерахунку, який визначається відношенням вартості продукції до її собівартості. На даному підприємстві він дорівнює 1,2.

Підсумки аналізу, наведені в таблиці 1, свідчать, що на підприємстві визначено поточні резерви збільшення обсягу реалізації продукції в сумі 1547 тис. грн.

Далі в процесі подальшого аналізу розкриємо методику пошуку резервів мобілізації матеріальних оборотних коштів (таблиця 2) і найбільш мобільних оборотних коштів (таблиця 3).

Таблиця 1

**Зведений підрахунок резервів збільшення обсягу виробництва  
і реалізації продукції**

Найменування резервів	Сума, тис. грн
1. Резерви збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок покращення використання:	
1.1. Трудових ресурсів	743
1.2. Основних засобів основного виду діяльності	2018
1.3. Матеріальних ресурсів	852
1.4. Комплектний резерв	743
1.5. Ліквідація втрат від браку	20
Разом резерви збільшення обсягу виробництва продукції (п.1.4.+ п.1.5.)	763
2. Резерви збільшення обсягу реалізації продукції:	
2.1. Резерви збільшення обсягу виробництва продукції	763
2.2. Залишки нереалізованої продукції	
2.2.1. Понаднормативні залишки готової продукції	209
2.2.2. Товари відвантажені, не сплачені в строк	444
2.3. Разом залишки нереалізованої продукції за виробничою собівартістю (п.2.2.1.+ п.2.2.2.)	653
2.4. Залишки нереалізованої продукції у відпускних цінах	784
2.5. Всього резервів збільшення обсягу реалізації продукції (п.2.1.+ п.2.4.)	1547

Таблиця 2

**Аналіз цільового використання матеріальних оборотних коштів**

Види запасів	Фактична наявність на кінець року	Норматив на кінець року	Відхилення	
			Понаднормативна величина запасу	Незаповнений норматив
1. Виробничі запаси:				
1.1. Сировина, матеріали, покупні напівфабрикати	63	60	3	-
1.2. Паливо	17,8	18	-	0,2
1.3. Тара	14,9	16	-	1,1
1.4. Запасні частини	2,1	2,0	0,1	-
1.5. Швидкозношувані предмети	40	40	-	-
Разом за пунктом 1	137,6	136	3,1	1,3
2. Незавершене виробництво	13,2	13,0	3,0	-
3. Готова продукція	6362,8	5900	462,8	-
4. Товари	-	-	-	-
Разом запасів	6513,8	6046,2	468,9	1,3

Як свідчать підсумки аналізу, наведені в таблиці 2, на підприємстві має місце понаднормативна величина запасів в розмірі 468,9 тис. грн, яка є резервом мобілізації матеріальних оборотних коштів. До того ж на підпри-

емстві має місце незаповнений норматив в розмірі 1,3 тис. грн. В процесі подальшого аналізу необхідно з'ясувати причини, які призвели до створення понаднормативних величин запасів товарно-матеріальних цінностей та розробити пропозиції з їх ліквідації.

Таблиця 3

**Аналіз цільового використання найбільш мобільних оборотних коштів**

Найменування показників	На початок року	На кінець року	Зміна за рік	Резерв мобілізації
1. Грошові кошти та їх еквіваленти:				
1.1. В національній валюті	1639,1	2670,4	+ 1031,1	-
1.2. В іноземній валюті	-	-	-	-
2. Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-
3. Векселі одержані	-	-	-	-
4. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість)	186,7	81,1	- 105,6	-
4.1. В тому числі не сплачені в строк	106,7	41,1	- 65,6	41,1
5. Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
5.1. З бюджетом	-	-	-	-
5.2. За виданими авансами	-	1,5	+ 1,5	1,5
5.3. З нарахованих доходів	-	-	-	-
5.4. Із внутрішніх розрахунків	6,1	14,2	+ 8,1	14,2
5.5. Інша поточна дебіторська заборгованість	20,4	65,3	+ 44,9	65,3
6. Інші оборотні активи	1852,3	2832,5	+ 980,2	122,1
Разом				

Результати аналізу, наведені в таблиці 3, свідчать, що значення показників на кінець року зі статей дебіторської заборгованості та інших оборотних активів є резервом мобілізації найбільш мобільних оборотних коштів та складають 122,1 тис. грн.

На наступному етапі аналізу визначимо коефіцієнт оборотності активів підприємства за період, що підлягає аналізу, та з урахуванням визначених резервів.

Так, коефіцієнт оборотності активів підприємства за звітний період складає:

$$K_{OA} = \frac{4917,5}{9455,3} = 0,52.$$

Коефіцієнт оборотності активів з урахуванням резервів: збільшення обсягу реалізації продукції, мобілізації матеріальних і найбільш мобільних оборотних коштів визначається наступним чином:

$$K_{OA}^{\sim} = \frac{4917,5 + 1547}{9455,3 - (468,9 + 122,1)} = 0,73.$$

Тоді резерви підвищення коефіцієнту оборотності активів складають:

$$\Delta K_{OA} = 0,73 - 0,52 = 0,21.$$

За такою методикою доцільно визначати резерви підвищення рівня решти коефіцієнтів оборотності. Однак, слід враховувати специфіку кожного з них.

Так, для розрахунку коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості резервом мобілізації, що враховується в знаменнику показника, буде сума резерву, визначена в таблиці 3: для коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості резервом мобілізації буде сума кредиторської заборгованості на кінець року, не сплаченої в строк.

При розрахунку коефіцієнту оборотності власного капіталу резервом збільшення власного капіталу, що враховується в знаменнику показника, буде сума резерву збільшення прибутку від звичайної діяльності.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів з урахуванням визначених резервів доцільно розраховувати за формулою:

$$K_{OM3}^{\sim} = \frac{C_{pn} - \Delta C}{MOK - \Delta MOK}; \quad (6)$$

де:  $K_{OM3}^{\sim}$  — коефіцієнт оборотності матеріальних запасів з урахуванням визначених резервів;

$C_{pn}$  — собівартість реалізованої продукції, тис. грн;

$\Delta C$  — резерви зниження собівартості реалізованої продукції, тис. грн;

$MOK$  — середня вартість матеріальних оборотних коштів (запасів), тис. грн;

$\Delta MOK$  — резерви мобілізації матеріальних оборотних коштів, тис. грн (їх сума визначена в таблиці 2).

Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей з урахуванням визначених резервів доцільно визначати діленням тривалості періоду, що аналізується, на величину відповідного коефіцієнту оборотності з урахуванням визначених резервів.

Узагальнюючи вищесказане, можна стверджувати, що впровадження запропонованої методики аналізу пошуку резервів підвищення рівня коефіцієнтів оборотності активів, їх складових, власного капіталу, кредиторської заборгованості дає можливість підвищити дієвість проведення аналізу в зв'язку з тим, що буде визначатись не тільки динаміка зміни коефіцієнтів оборотності, але і резерви підвищення ділової активності підприємства так життєво необхідних суб'єктам господарювання в умовах конкурентної боротьби.

## Література

1. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз. Підручник. — К.: Знання, 2008.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз. Підручник. — К.: ЦНЛ, 2003.
4. Костирко Р. О. Финансовый анализ. Навчальний посібник. — Х.: Фактор, 2007.



**А. Н. Лебедева**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Резюме**

В статье раскрыты проблемы методики анализа деловой активности предприятия. Поданы предложения по ее усовершенствованию и поиску резервов повышения деловой активности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность оборота, резервы повышения деловой активности, резервы увеличения чистого дохода от реализации, резервы уменьшения себестоимости реализованной продукции.

**A. N. Lebedeva**

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

**THE METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS  
OF BUISNESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

**Summary**

In this article the problems of the technique of analysis of business activity of the enterprise are disclosed. The article consists of offers about its improvement and finding the reserves of increasing the business activity of the economic entities.

**Key words:** coefficient of turnover, average duration of operation, the reserves of increasing the business activity, the reserves of increasing the net income from the realization, the reserves of reduction the realized production costs.

**І. А. Ломачинська**

**А. І. Іванов**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ НАФТОВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗИ)

В статті розглянуто й узагальнено ключові аспекти ефективної внутрішньої фінансової політики транснаціональних корпорацій із використанням інструменту оптимізації структури капіталу на основі дії механізму фінансового левериджу.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, оптимізація структури капіталу, фінансовий леверидж, ROA, ROE.

У сучасних умовах розвитку міжнародного бізнесу саме транснаціональні компанії займають провідне місце у визначенні структури світового господарства та виступають в якості провідного поєднуючого елемента, як між національною й світовою економікою, так і між різними сегментами та регіонами світового ринку. В той же час, не дивлячись на те, що ТНК як складний господарський комплекс отримує можливість максимізувати прибуток, глобальна нестабільність ускладнює управління фінансовою діяльністю компаній та вимагає перегляду принципів щодо реалізації фінансової політики відповідно до сучасних умов господарювання. Слід враховувати, що інтернаціоналізація бізнесу впливає на прибутковість компанії шляхом зміни умов досягнення конкурентних переваг і якщо відбувається трансформація зовнішньої фінансової середовища компанії, то виникає потреба в оптимізації рішень щодо зміни пріоритетів фінансової політики.

Важливим аспектом сучасної фінансової діяльності ТНК є формування оптимальної структури капіталу, що обумовлено, по-перше, потребою в достатньому фінансовому забезпеченні поточної господарської діяльності та розвитку компанії; по-друге, необхідністю мінімізації середньозваженої вартості капіталу; й, по-третє, необхідністю мінімізації ризиків платоспроможності та фінансової стійкості, що в сукупності й визначає пріоритети та напрями формування та розвитку фінансової політики ТНК.

Різні аспекти фінансової діяльності ТНК висвітлені в багатьох наукових працях вітчизняних і закордонних економістів. Значний вклад внесли такі науковці: О. Білорус, Дж. Даннінг, Т. Коупленд, Д. Лук'яненко, Г. Марковіц, Є. Панченко, Ю. Пахомов, О. Плотніков, А. Рагман, К. Редхед, В. Рокоча, В. Суторміна, А. Філіпенко, С. Хьюс, У. Шарп, С. Якубовський та ін. Більшість робіт присвячено фінансовій стратегії корпорацій та механізмам її реалізації, методикам аналізу та планування фінансової діяльності, управлінню фінансовими ризиками тощо. В той же час такі питання, як прикладний аналіз фінансової діяльності ТНК в окремих галузях та регіонах, не отримали достатнього висвітлення в спеціалізованій економічній

літературі. Стосується це й нафтовидобувної галузі, яка має значний вплив на стан та динаміку розвитку світового господарства. Її компанії, які, як правило, входять в рейтинг найбільших компаній світу, заслуговують ретельної уваги з точки зору удосконалення механізмів фінансової діяльності відповідно до умов розвитку світової кон'юнктури.

Метою даної статті є теоретичне та практичне обґрунтування політики оптимізації структури капіталу транснаціональних компаній в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності на прикладі компаній-лідерів світової нафтовидобувної галузі: Exxon Mobil, Royal Dutch Shell, BP, Chevron, Total, Petrobras, Petrochina.

З теорії корпоративних фінансів відомо, що структура капіталу компанії визначається, перш за все, співвідношенням власних й запозичених коштів. Кожне з джерел їх залучення має певні переваги та недоліки, що й обумовлює вибір способу фінансування господарської діяльності. При цьому важливим є забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності, що вкрай важливо в період фінансово-економічної нестабільності.

У структурі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить нерозподіленому прибутку, — саме він формує переважну частину власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, й зростання ринкової вартості. Певну роль у деяких структурах відіграють також амортизаційні відрахування, особливо для ТНК з високою вартістю необоротних активів, однак суму власного капіталу вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. У структурі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить додатковій емісії акцій.

Управління залученням позикових коштів є цілеспрямованим процесом їх формування з різних джерел і в різних формах у відповідності з потребами компанії в додатковому капіталі. Основними джерелами залучення позикових коштів для ТНК, перш за все, є банківські та комерційні кредити, лізинг, облігаційні позики, поточні зобов'язання за розрахунками тощо.

Таким чином, логічно, що корпорації, які використовують переважно власний капітал, мають найвищу фінансову стійкість, але така ситуація обмежує темпи розвитку в зв'язку з тим, що не забезпечує формування необхідних додаткових активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку, а компанії не використовують фінансові можливості приросту прибутку. Використовуючи ж позиковий капітал, компанії мають більш високий фінансовий потенціал свого розвитку та можливості приросту фінансової рентабельності, однак більшою мірою генерують фінансові ризики. Тому компанії, у яких прибуток і операційні потоки грошових коштів нестійкі, повинні обмежувати залучення позикового капіталу. З іншого боку, ті компанії, у яких грошові потоки більш стабільні, можуть активніше залучати позичкове фінансування.

З огляду на підходи щодо визначення оптимальної структури капіталу слід аналізувати фінансову діяльність, по-перше, на основі розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів), і, по-друге, на основі аналізу дії

фінансового левериджу як інструменту оцінки ефективності структури капіталу та його використання. Для проведення такого аналізу використовуються такі основні показники: рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність інвестицій (ROI). Виявити рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу ТНК, а відповідно, й ступінь її фінансової стабільності в процесі майбутнього розвитку, дозволяють коефіцієнти оцінки фінансової стійкості компанії (див. табл. 1).

Таблиця 1

## Показники структури капіталу

	Формула	Умовні позначення
Показники рентабельності	$ROA = \frac{NI}{(A_1 + \dots + A_n)/n} * 100 \%$	ROA — рентабельність активів; NI — чистий прибуток від усіх видів діяльності; $(A_1 + \dots + A_n)/n$ — середня вартість загальних активів компанії у визначений період;
	$ROE = \frac{NI}{(E_1 + \dots + E_n)/n} * 100 \%$	ROE — рентабельність власного капіталу; NI — чистий прибуток від усіх видів діяльності; $(E_1 + \dots + E_n)/n$ — середня сума власного капіталу компанії у розглянутий період;
	$ROI = \frac{NI_i}{\sum i} * 100 \%$	ROI — рентабельність інвестицій; $NI_i$ — сума чистого прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності; $\sum i$ — сума інвестиційних ресурсів підприємства, вкладених в об'єкти реального і фінансового інвестування;
Показники фінансової стійкості	$RTE = \frac{TE}{TLE}$	RTE — коефіцієнт автономії; TE — власний капітал; TLE — всього пасивів;
	$RTL = \frac{TL}{TLE}$	RTL — коефіцієнт концентрації позикового капіталу; TL — позиковий капітал; TLE — всього пасивів;
	$RME = \frac{CA}{TLE}$	RME — коефіцієнт маневреності власного капіталу; CA — оборотні активи; TLE — всього пасивів;
	$RTLE = \frac{TLE}{TL}$	RTLE — коефіцієнт фінансової залежності; TE — власний капітал; TLE — всього пасивів;
	$FSR = \frac{TE}{CL}$	FSR — коефіцієнт фінансової стійкості; TE — власний капітал; CL — поточні зобов'язання.

Складено авторами на основі джерел [1–3].

Розрахунок фінансових коефіцієнтів для низки нафтовидобувних ТНК за 2007 р. і 2009 р. свідчить про наступне (табл. 2). Динаміка показників ROA і ROE для всіх компаній демонструє зниження рентабельності. При цьому коефіцієнти автономії та фінансової стійкості збільшилися, а концентрація позикового капіталу й маневреність власного зменшилися. Це можна пояснити погіршенням кон'юнктури нафтової галузі, а також високою ціною і малодоступністю позикових ресурсів. Таким чином, можна зробити висновок, що світова фінансова криза в цілому не погіршила

фінансове становище компаній. Однак це є не стільки результатом ефективної фінансової політики ТНК, скільки наслідком впливу зовнішнього середовища. Така поведінка корпорацій в умовах зниження рентабельності може супроводжуватися фінансовими обмеженнями в майбутньому.

Таблиця 2

**Показники фінансової стійкості та рентабельності нафтових ТНК**

Показник	Рік	Exxon	Royal	Chevron	BP	Total	Petrobras
ROA	2007	0,172	0,118	0,09	0,09	0,21	0,119
	2009	0,084	0,044	0,071	0,071	0,091	0,068
ROE	2007	0,33	0,253	0,224	0,235	0,104	0,223
	2009	0,17	0,092	0,164	0,164	0,043	0,118
RTE	2007	0,521	0,467	0,519	0,401	0,492	0,534
	2009	0,495	0,473	0,562	0,433	0,469	0,571
RTL	2007	0,479	0,533	0,481	0,599	0,508	0,466
	2009	0,505	0,527	0,438	0,567	0,531	0,429
RME	2007	0,355	0,428	0,265	0,34	0,231	0,425
	2009	0,237	0,33	0,226	0,287	0,212	0,39
RTLE	2007	2,086	2,139	1,925	1,874	2,031	1,874
	2009	1,978	2,115	1,779	2,311	1,751	2,133
FSR	2007	2,162	1,335	2,287	2,287	1,699	2,114
	2009	2,216	1,629	3,531	3,531	2,121	2,844

Розраховано автором на основі джерел [8–14].

Для вирішення зазначеного протиріччя можна рекомендувати використати інструмент фінансового левериджу. Фінансовий леверидж — це потенційна можливість впливати на чистий прибуток компанії шляхом зміни обсягу і структури пасивів; варіюванням співвідношення власного і позикового капіталу для оптимізації процентних виплат. У контексті цього питання про доцільність використання позикового капіталу безпосередньо пов'язано з потенціалом збільшення рентабельності власного капіталу в результаті збільшення частки позикових джерел у загальній структурі фінансування.

У методиці розрахунку ефекту фінансового левериджу можна виокремити три основні складові (табл. 3): податковий коректор фінансового левериджу (1-Снп), який демонструє, в якому ступені виявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку; диференціал фінансового левериджу (Ri), який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит; коефіцієнт фінансового левериджу (TL/TE), який визначає суму позикового капіталу компанії в розрахунку на одиницю власного капіталу. Виділення цих складових дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу у процесі фінансової діяльності.

В той же час податковий коректор практично не залежить від діяльності компанії, оскільки ставка податку на прибуток встановлюється законодавчо. Разом із тим у процесі управління фінансовою діяльністю диференційований податковий коректор може бути використаний ТНК в наступних випадках: якщо з різних видів діяльності компанії встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку; якщо за окремими видами діяль-

ності компанія використовує податкові пільги по прибутку; якщо окремі дочірні фірми підприємства працюють у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку; якщо окремі дочірні фірми здійснюють свою діяльність у державах з відносно низьким рівнем оподаткування прибутку. Таким чином, впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а відповідно, й на структуру прибутку за рівнем його оподаткування), можна знизити середню ставку оподаткування прибутку та підвищити, таким чином, вплив податкового коректора фінансового левериджу на його ефект (при інших рівних умовах).

Таблиця 3

## Розрахунок фінансового левериджу

Формула	Умовні позначення	Умови виконання
$FL = \frac{ROE}{ROA}$	ROE — рівень дохідності власного капіталу фірми; ROA — рівень дохідності активів.	ROA > процентної ставки, тобто ціни позикового капіталу.
$FL = \frac{\Delta EPS}{\Delta EBIT}$	$\Delta EPS$ — відсоток зміни прибутковості продажів. $\Delta EBIT$ — відсоток зміни у прибутку до сплати податків та відсотків.	Ціна позикового капіталу < ставки оподаткування прибутку.
$FL = \frac{TL}{TE} * (R - i) * (1 - C_{\text{НП}})$	$C_{\text{НП}}$ — ставка податку на прибуток; R — коефіцієнт валової рентабельності активів, i — середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються компанією за використання позикового капіталу, TL — позиковий капітал; TE — власний капітал.	

Аналіз структури фінансового левериджу демонструє, що головною умовою досягнення позитивного ефекту фінансового левериджу є його диференціал. Цей ефект виявляється тільки тоді, коли рівень валового прибутку, що генерується активами підприємства, перевищує середній розмір відсотку за кредит (у тому числі й витрати на його залучення, страхування та обслуговування), тобто коли диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною. Отже, чим більше позитивне значення диференціалу фінансового левериджу, тим більшим буде його ефект.

Складові фінансового левериджу характеризуються високою динамічністю, що вимагає систематичного моніторингу в процесі управління фінансовою діяльністю. Ця динамічність обумовлена дією ряду факторів. Так, наприклад, перш за все, в період погіршення кон'юнктури фінансового ринку (в першу чергу, в результаті скорочення обсягу пропозиції вільного капіталу) вартість позикових коштів може різко зрости. Крім того, зниження фінансової стійкості підприємства в результаті збільшення частки позикового капіталу призводить до збільшення ризику банкрутства, що змушує кредиторів підвищувати відсоток за кредит у тому числі в результаті включення в неї премії за додатковий фінансовий ризик. При певному рівні цього ризику диференціал фінансового левериджу може бути зведений до нуля (використання позикового капіталу не забезпечить приросту рен-

табельності власного) і навіть отримати від'ємне значення (рентабельність власного капіталу знизиться). Нарешті, в період погіршення кон'юнктури товарного ринку скорочується обсяг реалізації продукції, а відповідно, й розмір валового прибутку від операційної діяльності. У цих умовах величина диференціалу фінансового левериджу може стати від'ємною навіть при незмінних ставках відсотку за кредит за рахунок зниження ROA. Отже, від'ємне значення диференціалу фінансового левериджу з будь-якої з перерахованих вище причин завжди призводить до зниження ROE, а значить, використання позикового капіталу дає негативний ефект.

Таким чином, можна узагальнити, що коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який мультиплікує позитивний або негативний ефект, що формується за рахунок відповідного значення його диференціалу. При позитивному значенні диференціалу будь-який приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст коефіцієнту рентабельності власного капіталу, а при негативному значенні диференціалу приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде призводити до ще більшого зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

Проведемо аналіз ефективності фінансової діяльності на основі використання механізму фінансового левериджу на прикладі нафтовидобувних ТНК. Для цього перевіримо залежність динаміки ROA ТНК від показників фінансового левериджу, граничної ефективності капіталу<sup>1</sup>, а також ринкової ціни акцій. Далі побудуємо регресійну модель залежності ROA від показників ефективності фінансової діяльності. Отримані результати представлені в табл. 4.

Оцінюючи виявлені залежності фінансової діяльності ТНК, можна виявити, що такі показники, як рівень фінансового левериджу й гранична ефективність капіталу, безпосередньо впливають на рентабельність активів. У регресійних моделях коефіцієнти при FL для всіх компаній мають негативний знак, що означає зворотну залежність між ROA та FL. Таким чином, при використанні ТНК механізму фінансового важеля рентабельність активів зменшується, однак, у такому випадку, за умови, що ROA більше вартості позикового капіталу, максимізується показник ROE. Також спостерігається пряма залежність між ROA та MEC, що доводить важливість оптимізації капіталу ТНК та управління його структурою з метою максимізації рентабельності активів.

Таким чином, можна зробити висновок, що досягнення ефективної фінансової діяльності ТНК неможливо без проведення внутрішньої фінансової політики, в основі якої лежить пошук оптимальної структури капіталу. Як показало дослідження, ефективним інструментом оптимізації структури є фінансовий леверидж, який дозволяє не тільки оцінити ефективність фінансової діяльності, а й визначити засоби підвищення рентабельності, прибутковості, ринкової вартості компанії.

---

<sup>1</sup> MEC — гранична ефективність капіталу ( $MEC = \frac{\Delta ROA}{\Delta WACC}$ , де  $\Delta ROA$  — приріст рентабельності активів,  $\Delta WACC$  — середньозважена вартість капіталу).

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу  
«Залежність ROA від показників ефективності фінансової діяльності ТНК нафтовидобувної галузі»

Компанія	Модель	К. Стюдента	К. Фішера	К. детермінації
Exxon Mobil	ROA=0,022+0,047MEC+0,02SP	tct=2,365, t1=6,979,	Fct=5,143	RI=0,939
	Станд. коефіцієнти ROA=0,722MEC+0,830SP	t2=8,019	F=46,217	
Royal Dutch Shell	ROA=-0,07+0,053FL+0,06MEC	tct=2,365, t1=2,411,	Fct=5,143	RI=0,737
	Станд. коефіцієнти ROA=0,524FL+0,836MEC	t2=3,844	F=8,399	
Chevron	ROA=0,468-0,179FL+0,034MEC	tct=2,365, t1=8,526	Fct=5,143	RI=0,934
	Станд. коефіцієнти ROA=-0,904FL+0,467MEC	t2=4,403	F=42,143	
BP	ROA=-0,231-0,108FL+0,05SP	tct=2,365, t1=-2,627,	Fct=5,143	RI=0,770
	Станд. коефіцієнти ROA=-0,597FL+0,407SP	t2=2,423	F=10,021	
Total	ROA=0,04+0,047MEC+0,02SP	tct=2,365, t1=2,762,	Fct=5,143	RI=0,732
	Станд. коефіцієнти ROA=0,583MEC+0,620SP	t2=2,985	F=8,215	
Petrobras	ROA=2,78+0,057MEC-2,087FL	tct=2,365, t1=3,755,	Fct=5,143	RI=0,761
	Станд. коефіцієнти ROA=0,755MEC-0,395FL	t2=2,366	F=9,527	
Petrochina	ROA=0,265+0,365MEC-0,09FL	tct=2,365, t1=3,231,	Fct=5,143	RI=0,625
	Станд. коефіцієнти ROA=0,523MEC-0,126FL	t2=2,758	F=15,26	

Розраховано авторами на основі фінансових звітностей компаній [8-14].



## **Література**

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. — К.: Элгга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.
2. Брег С. Настольная книга финансового директора. Пер. с англ., 2-е изд., испр. и доп. — С. Брег. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 536 с.
3. Ричард Б. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. Барышниковой Н. / Б. Ричард, М. Стюарт. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 1008 с.
4. Структура капитала. Управление и оптимизация структуры капитала // [Электронный ресурс]. Режим доступа — [http://www.financiallawyer.ru/newsbox/economistu/financial\\_management/132-528144.html](http://www.financiallawyer.ru/newsbox/economistu/financial_management/132-528144.html)
5. Принципы оценки стоимости капитала // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://taxfin.ru/?p=114>
6. Ушаева С. Показатели эффективности структуры капитала фирмы / С. Ушаева // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.lib.csu.ru/vch/140/023.pdf>
7. Шагурин С. В. Экономика транснационального предприятия / С. В. Шагурин, П. Д. Шимко. — СПб.: Государственный Политехнический Университет, 2008.
8. Exxon Mobil Financial and operating review 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://ir.exxonmobil.com/phoenix.zhtml?c=115024&p=irol-reportsOther>
9. Royal Dutch Shell plc financial and operational information 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа -[http://www.shell.com/home/content/investor/financial\\_information/faoi/dir\\_faoi\\_index.html](http://www.shell.com/home/content/investor/financial_information/faoi/dir_faoi_index.html)
10. Chevron Annual Report 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.chevron.com/news/publications/#b2>
11. BP Financial and Operating Information 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.bp.com/extendeddownloadscript.do?categoryId=9028672&contentId=7052207>
12. Total Annual Report 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.total.com/en/investors/regulated-information-in-france/annual-reports-922804.html>
13. Petrobras Annual Report 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www2.petrobras.com.br/ri/ing/InformacoesFinanceiras/RelatorioAnual/RelatorioAnual.asp>
14. Petrochina Annual Report 2001–2009 // [Электронный ресурс]. Режим доступа — [http://www.petrochina.com.cn/Ptr/Investor\\_Relations/Periodic\\_Reports/Annual\\_Report/](http://www.petrochina.com.cn/Ptr/Investor_Relations/Periodic_Reports/Annual_Report/)

**И. А. Ломачинская**

**А. И. Иванов**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### **ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ)**

#### **Резюме**

В статье рассмотрены ключевые аспекты эффективной внутренней финансовой политики транснациональных компаний на основе использования механизма финансового левериджа как инструмента оптимизации капитала.

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, оптимизация структуры капитала, финансовый леверидж, ROA, ROE.

**I. Lomachynska**

**A. Ivanov**

Odessa I. I. Mechnikov National University

**OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE OF MULTINATIONAL CORPORATIONS UNDER GLOBALIZATION (AFTER THE EXAMPLE OIL INDUSTRY)**

**Summary**

Key aspects of an effective internal financial policy of the multinational corporation on an example of optimization of the capital by the instrumentality of the mechanism of financial leverage are considered and generalized.

**Key words:** multinational corporations, optimization of capital structure, financial leverage ROA, ROE.

І. Г. Лук'яненко

М. Я. Сидорович

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

## МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ СЦЕНАРНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті запропоновано макроекономічну модель бюджетного сектора України як методологічну основу прийняття рішень щодо структури бюджетної системи та характеру бюджетно-податкової політики. Для побудови моделі проаналізовано структуру та характер взаємозв'язків між елементами бюджетної системи та макроекономічними показниками, обґрунтовано специфікацію кожного окремого рівняння та виокремлено фактори, що впливають на доходну частину бюджету та її основні складові, проаналізовано можливості сценарної реалізації моделі для оцінки наслідків окремих варіантів бюджетно-податкової політики в умовах реформування української економіки.

**Ключові слова:** макроекономічна модель, бюджетна система, доходна частина бюджету, макроекономічні показники, бюджетно-податкова політика.

Бюджетна система відіграє важливу роль в економічному житті будь-якої країни. За допомогою структури бюджетної системи регулюються відносини між економічними агентами, перерозподіляються фінансові ресурси, стимулюється розвиток певних галузей та виробничих процесів. Для України бюджетна система має особливе значення, оскільки практично третина її економічних ресурсів перерозподіляється через бюджетні канали, що підвищує вимоги до прийняття всебічно обґрунтованих управлінських рішень на основі нових методологічних підходів [1].

Відповідно, розробка методологічних основ для підтримки прийняття управлінських рішень за допомогою економіко-математичного інструментарію є актуальним завданням, оскільки дозволяє кількісно оцінити наслідки впливу різних варіантів бюджетно-податкової політики на економічний розвиток як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах [2, 3]. Це, в свою чергу, дозволяє оперативно вносити корективи в податкове та бюджетне законодавство, визначати оптимальні ставки та бази оподаткування за окремими податками, розподіляти фінансові ресурси бюджету для досягнення короткострокових, середньострокових та довгострокових цілей уряду в контексті реформування економіки, подолання наслідків фінансово-економічної кризи та стабілізації економічного розвитку [2, 3, 4].

Потужним інструментарієм підтримки управлінських рішень в сфері бюджетного менеджменту залишаються макроеконометричні моделі, побудова яких базується на різних економетричних методах та підходах. Серед широкого спектру макроеконометричних моделей слід виділити симультантні системи рівнянь (Simultaneous Equation Modeling — SEM), моделі

корегування помилки (Error Correction Modeling — ECM), векторні авто-регресійні моделі (Vector Autoregressive Modeling — VAR), розрахункові моделі загальної рівноваги (Computable General Equilibrium Modeling — CGE), динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги (Dynamic Stochastic General Equilibrium Modeling — DSGE) [3, 5, 6, 7, 8, 9]. Їх побудовою та аналізом займалось широке коло як західних, так і українських вчених, однак практично не можливо розробити єдину універсальну модель певного сектора або економіки загалом [1, 2, 3, 4, 7, 10, 11, 12, 13]. Зміна економічної парадигми, глобалізаційні процеси, кризові явища, зміна поглядів економістів-теоретиків на роль держави в економіці країни, зокрема, в бюджетно-податковій та грошово-кредитній сферах, потребують постійної переоцінки існуючих економічних взаємозв'язків та регулюючих механізмів, що робить надзвичайно актуальною побудову макромоделей, адаптованих до сучасних умов та специфіки кожної окремої країни.

Важливість даної проблематики обумовила мету дослідження, яке спрямоване на виявлення взаємозв'язків та кількісної оцінки ступеня взаємовпливу бюджетних та макроекономічних показників на основі розробленої макроекономічної моделі бюджетного сектора України, що дозволяє науково обґрунтувати прийняття управлінських рішень щодо структури бюджетної системи та характеру бюджетно-податкової політики в короткостроковій та середньостроковій перспективі в умовах реформування української економіки.

Згідно з бюджетною класифікацією [14], видатки зведеного бюджету України поділяються на групи за функціональною (за функціями, з виконанням яких пов'язані видатки — КФКВ), відомчою (за ознакою головного розпорядника бюджетних коштів — КВКВ), програмною (КПКВ) та економічною (за економічною характеристикою операцій, при проведенні яких здійснюються видатки — КЕКВ) класифікаціями. З метою економічного аналізу взаємозв'язків між елементами бюджетної та загальної економічної систем найбільш доречним є використання деталізації видатків бюджету відповідно до економічної класифікації в розрізі зведеного бюджету.

Слід зазначити, що податкові надходження є основним джерелом доходів зведеного бюджету України, так, наприклад, у 2009 році вони склали 72,1 % всіх доходів зведеного бюджету. Системоутворюючими податками та зборами залишаються податок на додану вартість (40,7 % податкових надходжень у 2009 р.), податок з доходів фізичних осіб (21,4 % у 2009 р.), податок на прибуток підприємств (15,9 % у 2009 р.) та акцизні збори (10,4 % у 2009 р.), які загалом склали 88,4 % доходів зведеного бюджету у 2009 р. (Рис. 1).

На основі проаналізованої структури та динаміки показників бюджетної системи України протягом 2000–2009 рр. було сформовано формалізовану модель перерозподілу фінансових ресурсів через бюджетну систему та взаємозв'язку її компонентів з економічною системою загалом. Розроблена модель бюджетного сектора України базується на методології симулятивних систем рівнянь та включає функціональні залежності, побудовані для основних джерел формування доходної частини зведеного бюджету, а саме

податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб та акцизного збору. Для врахування взаємозв'язків податкових надходжень з видатковою частиною бюджету та збалансування системи, до неї включено тотожності за доходами, видатками та бюджетним дефіцитом.



Рис. 1. Структура податкових доходів зведеного бюджету України в 2009 р.  
[16, власні розрахунки]

Модель можна записати в узагальненому вигляді як систему таких рівнянь та тотожностей:

1.  $PIT = f \{SAL, SAL\_BUDG/EXPEN, TR\_PIT, P\};$
2.  $VAT = f \{CONS-IMP, EX, IMP, TR\_POPUL, DUMMY\_08\};$
3.  $EPT = f \{GDP (-1), d(INNOV\_GOV(-3)), P(-1)*TR\_EPT(-1), Q1*PPI, Q4*PPI\};$
4.  $EXCISE = f \{IMP, CONS-IMP, DUMMY\_09\};$
5.  $REV\_OTH = f \{CONS\};$
6.  $REV = PIT + EPT + VAT + EXCISE + REV\_OTH;$
7.  $EXPEN = INNOV\_GOV + TR\_POPUL + SAL\_BUDG + EXPEN\_OTH;$
8.  $BD = REV - EXPEN,$

де **доходи бюджету:** REV — доходи зведеного бюджету («Разом доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів)»); PIT — податок з доходів

фізичних осіб; VAT — податок на додану вартість; EPT — податок на прибуток підприємств; EXCISE — акцизний збір (сума статей «Акцизний збір із вироблених в Україні товарів» та «Акцизний збір із ввезених на територію України товарів»); REV\_OTH — інші доходи (значення змінної розраховується як  $REV\_OTH = REV - EPT - PIT - VAT - EXCISE$ ); **видатки бюджету**: EXPEN — видатки зведеного бюджету (стаття «Всього видатків»); INNOV\_GOV — видатки зведеного бюджету на інновації (сума статей «Видатки на дослідження і розробки» та «Видатки державного (регіонального) значення»); TR\_POPUL — Поточні трансферти населенню (сума статей «Нарахування на заробітну плату працівників бюджетних установ»; «Поточні трансферти населенню»; «Капітальні трансферти населенню»); SAL\_BUDG — Оплата праці працівників бюджетних установ (сума статей «Заробітна плата працівникам бюджетних установ» та «Грошове утримання військовослужбовців»); EXPEN\_OTH — інші видатки (значення змінної розраховується як  $EXPEN\_OTH = EXPEN - INNOV\_GOV - TR\_POPUL - SAL\_BUDG$ ); **інші фіскальні змінні**: BD — дефіцит зведеного бюджету (значення змінної розраховується як  $BD = REV - EXPEN$ ); TR\_PIT — ставка податку з доходів фізичних осіб; TR\_EPT — ставка податку на прибуток; **загально-економічні змінні**: GDP — валовий внутрішній продукт (ВВП); CONS — кінцеві споживчі витрати; INV — інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення); EX — експорт товарів та послуг; IMP — імпорт товарів та послуг; SAL — заробітна плата (складова показника «Доходи та витрати населення України»); P — фінансові результати підприємств та організацій від звичайної діяльності до оподаткування; PPI — індекс цін виробників промислової продукції, до попереднього кварталу; **фіктивні змінні**: DUMMY\_08 — даммі-змінна, яка відображає вплив фінансово-економічної кризи, що впливала на бюджетні та макроекономічні показники в Україні з четвертого кварталу 2008 р.; DUMMY\_09 — даммі-змінна, яка відображає вплив змін в українському законодавстві/нормативно-правових актах України, зокрема, в частині ставок за акцизними зборами; Q1 — даммі-змінна, яка відображає вплив особливостей першого податкового кварталу; Q4 — даммі-змінна, яка відображає вплив особливостей четвертого податкового кварталу.

Узагальнену блок-схему моделі бюджетного сектора України наведено на рисунку 2.

**Ендогенними** змінними (на блок-схемі позначені овалом) моделі є такі показники: доходи бюджету (REV), податок з доходів фізичних осіб (PIT), податок на додану вартість (VAT), податок на прибуток підприємств (EPT), акцизний збір (EXCISE), інші доходи (OTH\_REV), видатки бюджету (EXPEN), бюджетний дефіцит (BD);

**Екзогенними** змінними (на блок-схемі позначені прямокутником) моделі є: видатки на інновації (INNOV\_GOV), поточні трансферти населенню (TR\_POPUL), оплата праці працівників бюджетних установ (SAL\_BUDG), інші видатки (EXPEN\_OTH), ставка податку з доходів фізичних осіб (TR\_PIT), ставка податку на прибуток (TR\_EPT), валовий внутрішній продукт (GDP), кінцеві споживчі витрати (CONS), інвестиції в основний капітал

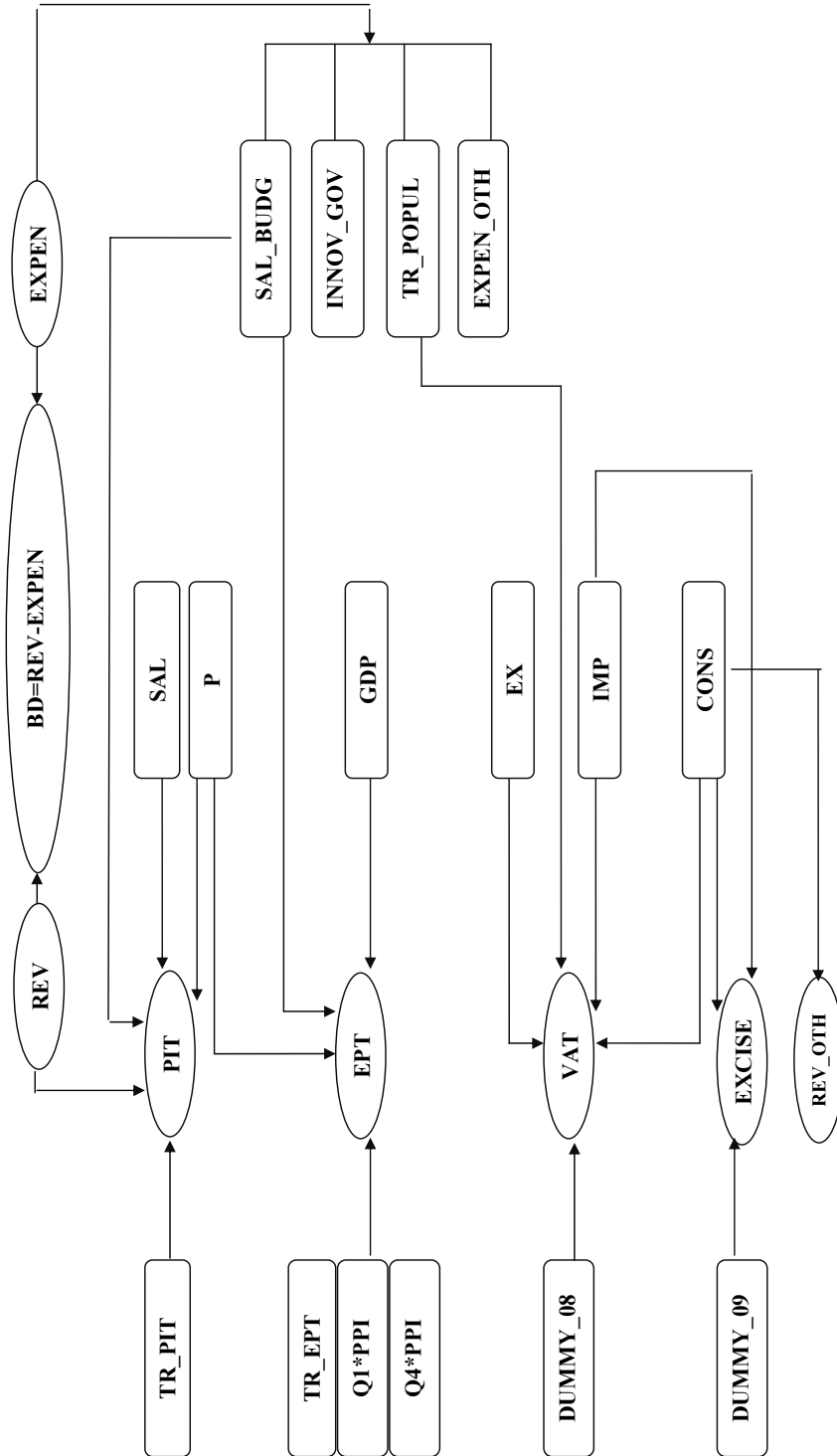


Рис. 2. Блок-схема моделі бюджетного сектора України

(INV), експорт товарів та послуг (EX), імпорт товарів та послуг (IMP), заробітна плата (SAL), фінансові результати підприємств та організацій від звичайної діяльності до оподаткування (P), індекс цін виробників промислової продукції (PPI), даммі-змінні (DUMMY\_08, DUMMY\_09, Q1, Q4).

В основі симультативної моделі лежить 5 регресійних рівнянь та 3 тождності. Обґрунтуємо специфікацію кожного окремого рівняння системи більш детально.

### **Обґрунтування специфікації рівняння: Податок з доходів фізичних осіб**

В перехідних економіках найбільш дієвим механізмом управління обсягами доходів бюджету є податкова ставка. Оскільки на величину надходжень податку впливає з одного боку база оподаткування, а з іншого — ставка, за якою оподатковується ця база, залежність між обсягами надходжень та ставкою має прямий зв'язок.

До кінця 2003 р. в Україні діяла прогресивна шкала оподаткування доходів населення (на той час — прибутковим податком з громадян), згідно з якою відбувався поділ бази оподаткування на 5 категорій, де ставки обиралися в залежності від розміру сукупного оподаткованого доходу по відношенню до мінімальної заробітної плати [8, ст. 7]. Так, на період 2000–2003 рр. було обрано ставку на рівні 20 % як ставку, яка відповідала середньому рівню заробітної плати. Цей рівень також збігається з розміром ставки податку, за яким в цей час відбувалося оподаткування доходів за неосновним місцем роботи. З 2004 р. в Україні діє пропорційна шкала оподаткування доходів населення. Згідно з діючим законом [17], основна ставка податку з доходів фізичних осіб в період з 1.01.2004 р. до 31.12.2006 р. становила 13 %, а починаючи з 1.01.2007 р. — 15 %.

На сьогодні згідно з пунктом 1.3.д Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» [17] до доходу з джерелом його походження з України входять доходи у вигляді заробітної плати, нараховані внаслідок здійснення платником податку трудової діяльності. Ця частина об'єкта оподаткування податком з доходів фізичних осіб є найвагомішою складовою доходів громадян в більшості країн з перехідною економікою, а отже може бути покладена в основу моделювання надходжень до бюджету від цього податку. Вплив розміру заробітної плати населення на надходження податку з доходів фізичних осіб передбачається прямий.

Оскільки більше 20 % доходів зайнятого населення України припадає на працівників установ, які існують за рахунок державного та місцевого бюджетів (відповідно до частки заробітної плати працівників бюджетних установ у фонді оплати праці — ФОП) [16,18], то рівень перерозподілу доходів цієї частини зайнятих буде значним, і відобразить ефективність бюджетної політики уряду. Цей вид доходів, з одного боку, є витратами бюджету, а з іншого — податковими надходженнями бюджету в майбутні періоди. Отже, рівень надходжень податку з доходів фізичних осіб непря-



мо залежить від частки заробітної плати працівників бюджетних установ у витратах зведеного бюджету України.

Ще одну частину оподаткованого доходу складають доходи фізичних осіб від дивідендів, відсотків та інших видів доходів, які пов'язані з діяльністю юридичних осіб та рівнем їх прибутку. Саме підприємства виступають податковими агентами зі сплати податку з доходів фізичних осіб до бюджету. Таким чином, зміна показника прибутку підприємств та організацій повинна непрямо впливати на рівень надходжень податку з доходів фізичних осіб у напрямку, аналогічному до напрямку цієї зміни.

Детальніше чинники впливу на надходження податку з доходів фізичних осіб проаналізовано в дослідженні [4].

Таким чином, з урахуванням наведених вище позначень, залежність обсягів надходжень податку з доходів фізичних осіб та факторів, що впливають на його зміну, може бути представлена в такому узагальненому вигляді:

$$PIT_t = \beta_0 + \beta_1 SAL_t + \beta_2 TR\_PIT_t + \beta_3 \frac{SAL\_BUDG_t}{EXPEN_t} + \beta_4 P_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

де  $\beta_0$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$  — невідомі коефіцієнти при змінних,  $\varepsilon$  — випадкова величина.

### **Обґрунтування специфікації рівняння: Податок на прибуток підприємств**

Як і у випадку з податком з доходів фізичних осіб, ставка податку на прибуток підприємств прямо впливає на обсяги надходжень від цього податку до бюджету. У період до 2003 р. діяла ставка оподаткування прибутку у розмірі 30 %, починаючи з 2004 р. ставка становить 25 %.

Прибуток підприємств є найбільш вагомою складовою об'єкта оподаткування цього податку і впливає на обсяг надходжень від податку на прибуток підприємств. Внаслідок подвійного обліку існують значні розбіжності між прибутком підприємств згідно з бухгалтерським та податковим обліком. Це є причиною особливостей, притаманних моделюванню надходжень цього податку до бюджету. Валовий внутрішній продукт (ВВП) є наслідком господарської діяльності, а отже, є економічною базою для оподаткування. Також ВВП є відображенням рівня розвитку економіки та наявних в ній ресурсів. Між обсягами надходжень від податку, прибутком підприємств та ВВП існує прямий зв'язок.

Ефективність бюджетної політики можна оцінити через показники якості використання грошових ресурсів бюджету на інвестиції в економіку, зокрема, інноваційну діяльність, яка є визначальною для показників рентабельності підприємств. На сьогодні значна частка фінансування науково-технічних робіт проводиться в державних підприємствах. Вплив обсягу інвестицій в технології та наукову діяльність на величину прибутку підприємств в попередні періоди відображає, наскільки ефективно їх

було вкладено в економіку, яку віддачу вони мають та чи спроможні вони генерувати додаткові прибутки, з яких буде відбуватися сплата податку на прибуток у майбутньому. Якщо збільшення цього показника видатків зведеного бюджету на інноваційну діяльність та його зміна має позитивний вплив на надходження податку, то інвестиції в інновації інвестуються ефективно, якщо ж негативний — неефективно.

Сезонність надходжень податку пов'язана з особливостями адміністрування цього податку та специфікою підприємницької діяльності. До них належать сплата цього податку згідно з декларацією за 11 місяців протягом останнього кварталу звітного року, а також виконання планів підприємств по прибутках наприкінці року. Вагому частку витрат підприємств і організацій складає вартість промислової продукції, що входить у собівартість виготовленої продукції. Індекс цін виробників промислової продукції відображає кон'юнктуру ринків низки галузей. Таким чином, для врахування тенденцій зростання цін, сезонну складову зважено на індекс цін виробників промислової продукції.

З урахуванням наведених вище позначень, залежність обсягів надходжень від податку на прибуток підприємств та факторів, що впливають на його зміну, може бути представлена в такому узагальненому вигляді:

$$EPT_t = \beta_6 + \beta_7 GDP_t + \beta_8 P_t \times TR\_EPT_t + \beta_9 INNOV\_GOV_t + \beta_{10} Q_{1t} \times PPI_t + \beta_{11} Q_{4t} \times PPI_t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

де  $\beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9, \beta_{10}, \beta_{11}$  — невідомі коефіцієнти при змінних,  $\varepsilon$  — випадкова величина.

### Обґрунтування специфікації рівняння: Податок на додану вартість

Виходячи з бюджетної класифікації, сума бюджетних надходжень податку на додану вартість (ПДВ) складається з [14]: обсягів мобілізації ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг); обсягів мобілізації ПДВ з ввезених на територію України товарів; обсягів бюджетного відшкодування ПДВ.

Оскільки податок на додану вартість є непрямим податком, який накладається на споживача, то обсяги його надходжень до бюджету прямо і з аналогічним напрямком зміни залежать від обсягів кінцевих споживчих витрат та обсягів імпортованих товарів.

Надходження податку на додану вартість також опосередковано з аналогічним напрямком змін знаком залежить від трансфертів населенню з бюджету, які здебільшого використовуються на споживання товарів.

З 1.10.1997 р. Закон [19] надає можливість бюджетного відшкодування ПДВ у випадку від'ємного сальдо у зв'язку з перевищенням податкового кредиту над податковим зобов'язанням чи переплатою податку. Так, відшкодування ПДВ здійснюється здебільшого за експортними операціями, тому очікується прямиий вплив з протилежним напрямком змін з боку обсягу експорту.

Що стосується ставки податку на додану вартість, то вона становила 20 % протягом всього періоду, на якому оцінювалася модель, через що вплив номінальної ставки на надходження податку відсутній. Внаслідок світової фінансово-економічної кризи, що з останнього кварталу 2008 р. відчутно вплинула не лише на стан економіки України загалом, але й на податкові надходження до бюджету, урядом було тимчасово призупинено здійснення бюджетних відшкодувань ПДВ підприємствам. Таку політику в моделі можна врахувати за допомогою даммі-змінної.

З урахуванням наведених вище позначень, залежність обсягів надходжень від податку на додану вартість та факторів, що впливають на його зміну, може бути представлена в такому узагальненому вигляді:

$$VAT_t = \beta_{12} + \beta_{13}(CONS_t - IMP_t) + \beta_{14}EX_t + \beta_{15}IMP_t + \beta_{16}TR\_POPUL_t + \beta_{17}DUMMY\_08_t + \varepsilon_t, \quad (3)$$

де  $\beta_{12}, \beta_{13}, \beta_{14}, \beta_{15}, \beta_{16}, \beta_{17}$  — невідомі коефіцієнти при змінних,  $\varepsilon$  — випадкова величина.

#### **Обґрунтування специфікації рівняння: Акцизний збір**

Акцизний збір є непрямим податком на окремі групи товарів, визначені законом як підакцизні (такі як високорентабельні та монополні товари), який включається до ціни цих товарів у вигляді надбавки.

Моделювання цього збору має свої особливості. Внаслідок диференційованого підходу до встановлення ставок, їх постійні зміни, які залежать практично винятково від політичних та лобістських факторів без наявності економічного обґрунтування, та множинність ставок за кожним окремим видом продукції не дає можливості отримати відповідний часовий ряд щодо розміру середньої ставки і прослідкувати дану залежність в моделі.

Законодавчі зміни, що відбулися внаслідок вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), а саме суттєве підвищення ставок акцизних зборів у середині 2009 р., вплинули на надходження акцизного збору до бюджету. Таку зміну політики оподаткування підакцизних товарів можна врахувати в моделі за допомогою даммі-змінної.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань акцизного збору», що набрав чинності з 1.05.2009 р., введено в дію нові ставки за більшістю тютюнових виробів з їх індексацією на індекс споживчих цін [20]. Так, акцизний збір з тютюнових виробів за 2009 р. складає більше чверті (27,8 %) акцизного збору із вироблених в Україні товарів.

З урахуванням наведених вище позначень, залежність обсягів надходжень від акцизного збору та факторів, що впливають на його зміну, може бути представлена в такому узагальненому вигляді:

$$EXCISE_t = \beta_{18} + \beta_{19}(CONS_t - IMP_t) + \beta_{20}IMP_t + \beta_{21}DUMMY\_09_t + \varepsilon_t, \quad (4)$$

де  $\beta_{18}, \beta_{19}, \beta_{20}, \beta_{21}$  — невідомі коефіцієнти при змінних,  $\varepsilon$  — випадкова величина.

## Обґрунтування специфікації рівняння: Інші доходи зведеного бюджету

Змінна «Інші доходи зведеного бюджету» — це різниця між сукупними доходами зведеного бюджету і основними за часткою в доходах податками та зборами, до яких належать податок з доходів фізичних осіб, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та акцизний збір. Ці доходи включають: інші не враховані вище загальнодержавні податки та місцеві податки, збори і платежі; неподаткові надходження, зокрема, доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом та трансферти. Інші доходи зведеного бюджету відображають загальний рівень розвитку економічної та фінансової системи країни. Тому їх доцільно моделювати через залежність з валовим внутрішнім продуктом або зі споживанням.

З урахуванням наведених вище позначень, залежність обсягів надходжень від інших доходів зведеного бюджету та факторів, що впливають на його зміну, може бути представлена в такому узагальненому вигляді:

$$REV\_OTH_t = \beta_{22} + \beta_{23}CONS_t + \varepsilon_t, \quad (5)$$

де  $\beta_{22}, \beta_{23}$  — невідомі коефіцієнти при змінних,  $\varepsilon$  — випадкова величина.

Після теоретичного обґрунтування специфікації кожного рівняння моделі потрібно провести попередню діагностику коректності взаємозв'язків, що припускаються, та повноти відібраних факторів шляхом оцінювання кожного рівняння системи методом найменших квадратів (МНК) на реальній інформації. Зазначимо, що таке діагностування нами проводилось на основі квартальної інформації за 2000–2009 рр. У випадку проходження діагностики кожним окремим рівнянням системи, вона переоцінюється як єдине ціле за допомогою методів двокрокового (2-МНК) або трискрокового (3-МНК) МНК. Наступним етапом є перевірка прогностичної здатності моделі загалом з урахуванням тотожностей. Якщо на всіх етапах отримано задовільні результати, модель вважається придатною до використання з метою складання сценаріїв, прийняття управлінських рішень та підтримки розроблених короткострокових та довгострокових заходів економічної стабілізації та розвитку, або обґрунтування напрямів бюджетно-податкової політики.

Потужним інструментарієм підтримки прийняття управлінських рішень щодо структури бюджетної системи та характеру бюджетно-податкової політики є макроеконометричні моделі, побудова яких базується на різних економетричних методах та підходах. Розроблена макроекономічна модель бюджетного сектора України відноситься до класу симульативних систем рівнянь та може використовуватись як базова для прийняття науково-обґрунтованих рішень щодо бюджетно-податкової політики уряду. Модель побудовано на основі агрегованої моделі сукупного попиту та пропозиції AD-AS, враховуючи характер проаналізованих взаємозв'язків бюджетної системи з загальноекономічними факторами за останні роки.

Результати моделювання на основі реальної інформації можуть бути використані при складанні проекту бюджету за статтями доходів та видатків. Крім того, модель дозволяє здійснювати розробку сценаріїв за окремими інструментами бюджетно-податкової політики. Сценарії, які стосуються зміни екзогенних керованих змінних (податкові ставки, розподіл видатків бюджету), допомагають змоделювати відгуки всієї економічної системи на зміну певних регулюючих бюджетно-податкових інструментів, що дає можливість кількісної оцінки та порівняння ефективності окремих варіантів бюджетно-податкової політики з метою прийняття обґрунтованого рішення на користь одного з них.

## Література

1. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ. Оновлена оцінка: [ред. І. Бураковський, В. Мовчан]. — Ужгород: Закарпаття, 2008. — 129 с.
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. [ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка]. — К.: Фенікс, 2008. — Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / [ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка]. — К.: Фенікс, 2008. — 468 с.
3. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І. Г. Лук'яненко. — К.: Видавничий дім «КМ Академія», 2004. — 541 с.
4. Сидорович М. Я. Динамічний підхід до аналізу та моделювання податку з доходів фізичних осіб / М. Я. Сидорович // Наукові праці НДФІ. — 2010. — № 1 (50) — С. 141–150.
5. Лук'яненко І. Г. Сучасні економетричні методи в фінансах / І. Г. Лук'яненко, Ю. О. Городніченко. — К.: Літера, 2003. — 348 с.
6. Baharumshah A. Dynamics of fiscal and current account deficits in Thailand: an empirical investigation / A. Baharumshah, E. Lau // *Journal of Economic Studies*. — 2007. — № 34 (6) — Pp. 454–475.
7. Asdrubali A. The Economic Effects of the EU Budget: A VAR Analysis / A. Asdrubali, S. Kim // *Journal of Common Market Studies: Blackwell Publishing*. — 2008. — № 46, December. — Pp. 933–968.
8. Baffoe-Bonnie J. Dynamic modelling of fiscal and exchange rates policy effects in a developing country. A non-structural approach / J. Baffoe-Bonnie // *Journal of Economic Studies*. — 2004. — № 31 (1). — Pp. 57–75.
9. Лук'яненко І. Г. Проблеми діагностики класичних економетричних моделей / І. Г. Лук'яненко // *Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал*. — 2004. — № 3–4 (27–28). — С. 100–107.
10. Carmignani F. The impact of fiscal policy on private consumption and social outcomes in Europe and the CIS / F. Carmignani // *Journal of Macroeconomics*. — 2008. — № 30 (2008). — Pp. 575–598.
11. Kollias C. Fiscal policy in the European Union: tax and spend, spend and tax, fiscal synchronization or institutional separation? / C. Kollias, S. — M. Paleologou // *Journal of Economic Studies*. — 2006. — № 33 (2). — Pp. 108–120.
12. Nwachukwu T. An Error-Correction Model of the Determinants of Private Saving in Nigeria / T. Nwachukwu, F. Egwaikhide. — Cape Town, South Africa: African Economic Society (AES) Conference, July, 2007.
13. Blanchard O. An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output / O. Blanchard, R. Perotti // *Quarterly Journal of Economics: MIT Press*. — Nov. 2002. — Pp. 1329–1368.
14. Наказ Міністерства фінансів України № 604 «Про бюджетну класифікацію та її запровадження» / Податки та бухгалтерський облік, 2002, № 9.
15. Бюджетний кодекс України: за станом на 1.10.2010 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2001, № 37–38. — 189 с. — (Бібліотека офіційних видань)

16. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
17. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб»: за станом на 1.10.2010 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2003, № 37, 308 с. — (Бібліотека офіційних видань).
18. Офіційний сайт Державного Казначейства України: [Електронний ресурс]: [www.treasury.gov.ua](http://www.treasury.gov.ua)
19. Закон України «Про податок на додану вартість»: за станом на 1.10.2010 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 1997, № 21, 156 с. — (Бібліотека офіційних видань).
20. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань акцизного збору»: за станом на 1.10.2010 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2009, № 32–33, 488 с.

**І. Г. Лук'яненко**

**М. Я. Сидорович**

Національний університет «Кієво-Могилянська академія»

## **МАКРОЕКОНОМІЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ СЦЕНАРНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ДЛЯ УКРАИНЫ**

### **Резюме**

В статье предложена макроэкономическая модель бюджетного сектора Украины как методологическая основа принятия решений относительно структуры бюджетной системы и характера бюджетно-налоговой политики. Для построения модели проанализирована структура и характер взаимосвязей между элементами бюджетной системы и макроэкономическими показателями, обоснована спецификация каждого отдельного уравнения и выделены факторы, которые влияют на доходную часть бюджета и ее основные составляющие, проанализированы возможности сценарной реализации модели для оценки последствий отдельных вариантов бюджетно-налоговой политики в условиях реформирования украинской экономики.

**Ключевые слова:** макроэкономическая модель, бюджетная система, доходная часть бюджета, макроэкономические показатели, бюджетно-налоговая политика.

**I. G. Lukyanenko**

**M. Y. Sydorovych**

National University of Kyiv-Mohyla Academy

**MACROECONOMIC MODEL OF BUDGETARY SECTOR AND  
PECULIARITIES OF ITS SCENARY REALIZATION FOR UKRAINE**

**Summary**

The paper presents a macroeconomic model of the Ukrainian budgetary sector as a methodological basis for decisions regarding the structure of the budget system and the nature of fiscal policy. The structure and the nature of relationships between elements of the budget system and macroeconomic indicators required for construction the model are analyzed, specification of each equation is proved and factors that influence the budget revenues and its main components are allocated, the possibilities of model scenario realization to estimate the effects of separate variations of budget and tax policy in conditions of the Ukrainian economy reforming are analyzed.

**Key words:** macroeconomic model, the budgetary system, the budget revenues, macroeconomic indicators, fiscal policy.

**Е. А. Макеева**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ И ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Исследованы особенности интеграции экономики Украины в условиях трансформации как формы интернационализации хозяйственной жизни, процесса переплетения национальных хозяйств, развития производственной и научно-технической кооперации, торгово-экономических и валютно-финансовых связей, создания зон свободной торговли. Отражены качественные сдвиги, которые происходят сегодня в экономике и обществе, в построении инновационной политики, в мировом научном сотрудничестве, в становлении информационного постиндустриального общества. Определены преимущества построения новой экономики знаний и инновационного делового мышления с позиций обеспечения реальных трансформаций всех сфер общественной жизни страны и её регионов, ориентированных на динамичный рост экономики в условиях интеграции Украины в мировое хозяйство.

**Ключевые слова:** интеграция, глобализация, стратегия, инновации, трансформация, экономика знаний, информационное общество, постиндустриализация.

Усиление глобализации мирового хозяйства наблюдается сегодня в экономиках всех стран, что вызвано развитием экономических связей, созданием современных систем информатизации общества. «Глобальные проблемы — современные проблемы, имеющие жизненно важное значение для всего человечества, от решения которых зависит его социальный прогресс» [1, с. 457]

Экономическая интеграция обеспечивает благоприятные условия для взаимодействующих сторон, даёт хозяйствующим субъектам доступ к новейшим технологиям, позволяет производить продукцию на рынок всей интеграционной группировки.

В научных трудах, указанных в данной статье [1–4], имеются взвешенные предложения относительно выхода Украины на уровень стабильного развития и структурно-инновационной перестройки экономики страны. Цель статьи — исследование особенностей интеграции экономики Украины в условиях трансформации, стратегических основ построения конкурентоспособной, высокотехнологичной и социально-ориентированной экономики. Одновременно наиболее интенсивно происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются региональные интеграционные структуры в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства. «Интеграция экономическая — форма интернационализации хозяйственной жизни, объективный процесс переплетения национальных хозяйств. Интеграция



включает развитие производственной и научно-технической кооперации, торгово-экономических и валютно-финансовых связей, создание зон свободной торговли, таможенных союзов и др.» [1, с. 458].

Экономическая интеграция происходит на основе взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик. «Настоящее и будущее экономики Украины определяется объективной необходимостью финансового оздоровления и стимулирования развития всех её отраслей» [2, с. 159]. Возрастающая глобализация мирохозяйственных связей требует формирования новых условий развития экономики знаний и информатизации общества. Стимулирование оздоровительных процессов, которые могут существенно повлиять на преодоление вызванных негативных явлений и достижение экономической стабилизации, непосредственно связано с инвестиционной деятельностью. Объёмы инвестирования, как за счёт внутренних источников, так и за счёт средств государственного бюджета, не отвечают масштабности рыночных преобразований. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос привлечения иностранных инвестиций, повышение удельного веса которых в общем объёме капитальных вложений в экономику в условиях развития рыночного механизма в Украине становится важным ориентиром сдвигов в макроэкономических показателях. Исследование структуры привлечённых в экономику Украины иностранных инвестиций свидетельствует, что инвестиционный потенциал многих отраслей остаётся не задействованным в полной мере.

Основой развития мирового хозяйства и экономических отношений является международная торговля, которая представляет собой обмен товарами и услугами между государствами. Посредством экспорта и импорта национальная экономика взаимодействует с хозяйствами других стран. Экономические отношения между странами осуществляются в различных формах: вывоз капитала; миграция трудовых ресурсов; международный рынок ссудных капиталов; международная валютная система и др. В настоящее время дальнейшего развития требует согласованная модернизация внешней торговли Украины, вхождения её в мировой рынок и международную экономическую интеграцию.

Интеграция Украины в мировое хозяйство и развитие её внешнеэкономических отношений связаны с экономическим потенциалом страны. В основе мирового хозяйства, которое формируется на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, находится международное разделение труда. Отдельные страны специализируются на производстве определённых видов товаров и услуг. Это приводит к формированию отраслей международной специализации, ориентированных преимущественно на экспорт. Однако, в промышленно развитых странах характерна внутриотраслевая, технологическая специализация, развитие крупного промышленного производства, совершенствование транспорта, усиление производственных связей национальных хозяйств. Темпы развития мировой экономики увеличиваются не столько с помощью производственных технологий, сколько благодаря оперативному осуществлению всех управленческих

ких операций и сокращению времени обработки информации и всего объёма знаний, прохождения их через экономический механизм, в условиях взаимодействия рыночных механизмов и государственного влияния.

Внешняя торговля Украины не соответствует экономическому потенциалу страны как по объёму, так и по структуре экспорта и импорта. Преодоление присущих ей недостатков возможно при более полном использовании конкурентных преимуществ и создания полноценной системы государственной поддержки её экспортного потенциала.

Для многих стран мира производство товаров и услуг за рубежом, масштабы и география международного движения капитала уже стало важнейшим способом работы на внешнем рынке. Для Украины характерно осуществление прямого инвестирования капитала за рубежом, связанного с предпринимательской снабженческо-сбытовой деятельностью, транспортно-агентскими, туристическими, финансовыми и другими услугами.

Перспективными направлениями интеграции Украины в мировую экономику являются соглашения о режиме свободной торговли, создание условий для развития кооперации, образования транснациональных промышленно-финансовых, производственных объединений и финансово-кредитных организаций. Известно, что достижение высокого уровня потребления возможно только на принципах новой постиндустриальной цивилизации, признаками которой являются инновационное развитие, переход к новому типу экономического роста, основанного на знаниях, создание и использование достижений научно-технического прогресса.

В этой связи значительный интерес представляют показатели, раскрывающие участие национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности на мировом рынке, закономерности развития мировой торговли отдельных стран, направленные на создание развитой рыночной экономики Украины. Для Украины важно определить, какая международная специализация является наиболее эффективной и принесёт наибольшие выгоды для её регионов в мировой торговле. Перспективы развития внешней торговли Украины зависят от реализации конкурентных преимуществ её географических особенностей, высокого уровня квалифицированной рабочей силы при её сравнительной дешевизне, что характерно для создания сборочных производств, ориентированных на внутренний и внешний рынок, коммерциализации сохранившихся предприятий в отраслях военно-промышленного, оборонного комплекса. Перспективными для Украины остаются высокотехнологичные конкурентоспособные производства. Важно закрепить и расширить их инновационный потенциал.

Для промышленно развитых странах характерна зависимость специализации национальных экономик от уровня и особенностей экономического разделения труда между крупными сферами и группами отраслей экономики. Промышленность является одной из ведущих отраслей материального производства в ускорении процесса глобализации экономики, которая образует фундамент экономического роста и социального прогресса общества, обеспечивает реализацию национальных интересов в условиях

глобализации. Приоритеты научно-технологического развития основных отраслей промышленности, динамичность мировых экономических процессов — глобализация, интеграция, конкуренция, инновация — должны быть положены в основу развития промышленного комплекса Украины.

В результате развития инноваций и повышение уровня высоких информационных технологий в передовых странах формируется экономика, основанная на знаниях, в которой прогресс обеспечивается ростом постиндустриальных принципов общественного развития, повышением роли интеллектуального капитала в пользу наукоёмких и высокотехнологичных видов промышленной деятельности, интеграции науки, технологии и производства.

Отраслевые особенности научно-технологического развития должны стать основой комплексной модернизации промышленности для перехода к постиндустриальным методам производства, внедрения достижений отечественной и мировой науки и техники, а также источником роста национальной конкурентоспособности. Ввиду высокого научного и технологического потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса Украины они являются очень важными центрами развития высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции гражданского профиля с высокой долей от общего объёма производства в отрасли. Государство должно стимулировать развитие кооперации отечественных производств такой продукции с высокотехнологичными предприятиями Европы, Китая, Японии, США.

Развитие и использование в международной экономике информационных систем и технологий в условиях трансформации требует координации экономической деятельности в сфере информатизации, разработки программных продуктов, интеграции в мировое хозяйство. Переход на путь стабильного экономического роста способствует усилению международного интереса к Украине, повышению её инвестиционной привлекательности. Увеличение вложений в экономику Украины иностранных инвестиций будет способствовать улучшению государственной экономической политики, переходу на инновационный путь развития экономики Украины.

Главное внимание должно быть сосредоточено на создании институциональных, инфраструктурных и экономических основ инновационных преобразований при государственной поддержке структурных приоритетов в использовании знаний, активизации человеческого капитала в процессе образования высококонцентрированных интегрированных структур, системы взаимодействия их хозяйствования через аутсорсинг, франчайзинг.

Модернизация и повышение конкурентоспособности субъектов мирового хозяйства требуют совершенствования организационного устройства крупных вертикально интегрированных фирм и корпораций национальной экономики и защиты её интересов в условиях глобализации и вхождения Украины в мировое экономико-правовое пространство.

Формирование условий для перехода к экономике знаний требует развития системы непрерывной подготовки и повышения квалификации кадров, привлечения потенциала высших учебных заведений к формированию

специалистов элитного образования постиндустриального, инновационного общества. Здесь необходим комплекс государственных мер, направленных на создание условий для всестороннего гармоничного развития творческой личности. В Украине ведётся работа по созданию определённых критериев и стандартов для обеспечения надлежащих условий подготовки профессиональных экономических кадров мирового уровня.

Украина имеет потенциальные возможности выйти из финансового и экономического кризиса при условии системного подхода к инвестиционно-инновационной модели развития, построению новой экономики знаний. В новой экономике реформирование экономической среды должно происходить на основе перестройки хозяйственного механизма и совершенствования регулятивной функции государства с учётом глобальных интеграционных факторов, усиления наращивания национального инновационного потенциала.

Стратегия экономической политики Украины после выхода из кризиса и перехода на путь устойчивого развития должна определять целостную систему достижения успешной сбалансированности гуманистического, социального, экономического и экологического развития страны, правовые основы, принципы, задачи и организационные мероприятия, являющиеся базисом для разработки национального прогноза устойчивого развития на перспективу. Однако необходимы ключевые реформы и действия, без которых невозможно никакого продвижения по пути развития.

Основная цель экономических реформ — обеспечить стабильный экономический рост, повышение общей эффективности экономики государства, направленной на достижение стабильного повышения уровня жизни населения. Объёмы и масштабы стоящих перед Украиной проблем требуют от государства и общества разработки и утверждения единой комплексной долгосрочной программы реформ, которая бы обеспечивала преемственность при изменениях власти [3, с. 5].

Разработка долгосрочных стратегий устойчивого развития, программ социально-экономического роста, отраслевых и региональных планов действий должна базироваться на научном подходе и использоваться с учётом потребности нынешнего и будущих поколений.

Нынешний кризис обострил проблемы в социально-экономическом развитии Украины, вызвал необходимость переосмысления механизмов и моделей государственного воздействия на экономические и социальные процессы в стране. Чтобы преодолеть современный финансово-экономический кризис и обеспечить рост производства на основе новой экономической модели развития, ориентированной на сырьевые рынки страны, государству необходимо проводить активную политику, направленную на изменение структуры экономики путём приоритетного развития передовых высокотехнологичных производств на основе достижений науки, техники и технологии, перевода экономики на инновационный путь развития. Мировой опыт показывает, что только государство может разрабатывать и успешно организовывать реализацию новой долгосрочной стратегии экономического и социального развития. Именно государство наиболее полно выражает об-

щенациональные интересы, является действенным средством перестройки производительных сил, научно-технического совершенствования и роста сферы производства, качественных изменений в осуществлении финансово-экономического регулирования.

Для преодоления Украиной финансово-экономического кризиса государство должно постоянно осуществлять регулирование социально-экономической жизни общества. Необходимо перейти к государственному стратегическому планированию и прогнозированию развития страны на долгосрочный (20–25 лет), среднесрочный (5 лет) и текущий (1 год) периоды; увеличить до трёх лет срок, на который составляется государственный бюджет Украины (с разбивкой по годам) [3, с. 7].

В целях обеспечения развития экономики Украины и её регионов необходимо повысить роль государства в системе рыночных отношений на основе современных моделей конъюнктурного регулирования экономики и экономического роста, усилить его воздействие на развитие инновационной деятельности, внедрение инновационных форм конкурентоспособного хозяйствования.

Необходимо планировать развитие страны на основе общегосударственной программы стратегического социально-экономического развития Украины и её регионов на долгосрочный период (20–30 лет), которая должна быть утверждена Верховной Радой Украины [3, с. 8]. В основу программы должна быть заложена новая идеология экономики знаний и инновационного делового мышления. Она должна обеспечить необходимый потенциал реальных трансформаций всех сфер общественной жизни социально-экономического развития страны и её регионов, направленных на преодоление кризисов и динамичный рост экономики в условиях необходимой интеграции хозяйственной системы Украины в мировое экономическое пространство и усиления конкурентной деятельности на международных рынках, стабилизации и роста в связи с предстоящим циклом экономической конъюнктуры в глобальном мировом пространстве. Программа должна служить методологической базой, основой для разработки среднесрочных пятилетних планов-прогнозов социально-экономического развития Украины, её регионов, целевых государственных отраслевых и региональных программ. На основе таких прогнозов социально-экономического развития Украины должны формироваться трёхлетний (перспективный) и ежегодный (текущий) бюджеты страны и её регионов.

Основные стратегические направления экономического и социального развития Украины, задачи политики экономического роста на перспективу будут способствовать выполнению неотложных задач социальной сферы. Рост интеллектуального потенциала страны и научно-технологические инновации направлены на сохранение и укрепление в ряде сфер основного научно-технического и технологического потенциала. Примером может служить потенциал самолётостроения, где Украина имеет полный цикл проектирования и производства перспективных моделей самолётов.

Значительные возможности Украина имеет в отраслях ракетно-космической сферы, кораблестроения, в производстве энергетического оборудо-

вания, в тяжёлом машиностроении, а также в отдельных отраслях чёрной и цветной металлургии. Все эти возможности используются недостаточно. Модель экономической политики должна иметь инвестиционно-инновационное направление, переориентировать производственный потенциал страны на преодоление технологического отставания. Для определения приоритетных направлений развития экономики необходимо использовать отрасли с высокой рентабельностью и научно-прикладные разработки в компьютерном программировании и интернет-технологиях, производство экологически чистой пищевой продукции и лёгкую промышленность, эффективно использовать рекреационные зоны.

Важной задачей является изменение политики в социальной сфере, основными направлениями которой должны быть: сохранение здоровья человека, содействие улучшению демографической ситуации; достижение нормативов качества жизни, принятых в развитых странах, повышение современного уровня рационального потребления всех слоёв населения, гуманизации общественных отношений за счёт реформирования систем управления, образования, науки, духовной культуры и здравоохранения. Стратегия действий должна быть основана на системе мониторинга устойчивости развития с учётом всех социальных составляющих при принятии необходимых управленческих решений.

Одним из важнейших приоритетных направлений стратегии экономического роста является внешнеэкономическая деятельность. Она выполняет особую роль в обеспечении интеграции экономики Украины в структуры мирового экономического хозяйства, международного разделения труда, участия страны в деятельности международных экономических, научно-технических структурах. В стабилизации экономических процессов Украины сфера внешнеэкономической деятельности играет значительную роль. Эта сфера будет и в дальнейшем охватывать многие страны и регионы мира.

Трансформационные процессы в разных странах мира проходят в современных условиях под влиянием научно-технического и общественного прогресса и созидательной, регулирующей функции государства. Украине необходимо в процессе радикальных социально-экономических и политических преобразований учитывать опыт и достижения развитых стран мира. Однако в результате отсутствия в нашем государстве необходимой национальной трансформационной модели переход в новое качество сводится к созданию эффективной, социально ориентированной, экологически безопасной модели экономики рыночного типа, основанной на использовании как конкурентных преимуществ страны в мировом разделении труда, так и в интеграции экономики Украины в мировое хозяйство. При обострении дефицита инвестиций и инноваций процессы рыночной трансформации в последние годы сопровождались экономическим развалом вместо прогрессивных экономических и научно-технологических преобразований, построения социально ориентированного демократического государства, повышения материального благосостояния и духовного уровня жизни народа страны.

Для обеспечения устойчивого и эффективного построения конкурентоспособной экономики Украины должна быть инновационная составляющая, основанная на технических инновациях и применении знаний, занимающих ведущую роль среди факторов общественного развития.

Формирование общества знаний как новой общественно-экономической формации в XXI веке обусловлено особой ролью экономики знаний в современном цивилизованном развитии, направленной на построение национальной инновационной системы достижения взаимодополняемых целей обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния, стимулирования социального согласия, развития человека.

Конкурентоспособность страны выражается в её способности генерировать и интенсивно овладевать научными, технологическими, промышленными, организационными инновациями. Поэтому актуальность приобретают разработка и реализация Доктрины экономики знаний, разработанной Союзом экономистов Украины и направленной на построение национальной инновационной системы с учётом гуманитарных, геополитических, экономических и научно-технических преимуществ Украины. Это — выгодное географическое положение, высококвалифицированные кадры, высокий уровень научно-технического потенциала. Для этого необходимо, исходя из Концепции развития национальной инновационной системы, безотлагательно разработать и утвердить в установленном порядке долгосрочную Стратегическую программу инновационного развития страны на ближайшее десятилетие и последующие 25 лет. А также завершить создание законодательной базы в сфере экономических знаний принятием Инновационного кодекса Украины. Чтобы улучшить организационную инновационную деятельность в Украине целесообразно организовать экономические советы при Кабинете Министров Украины и областных государственных администрациях из числа высококвалифицированных специалистов и научных работников, создать Государственный венчурный банк с отделениями в областях для стимулирования кредитно-финансовой деятельности в инновационной сфере [3, с. 9].

С целью стимулирования роста экономики в стране и регионах была разработана новая стратегия развития фондового рынка Украины, состоящая из 11 разделов, конкретной программы и методологии её реализации. Стратегия определяет основные направления развития фондового рынка на период до 2015 года; формулирует приоритетные задания в этой сфере; намечает пути интеграции национального рынка в международные рынки капиталов; формулирует цели и задачи развития рынка ценных бумаг, инфраструктуры рынка; регламентирует повышение эффективности регулирования и контроля на рынке ценных бумаг; отражает расширение спектра и качества услуг, предоставленных участниками рынка и ряд других принципиально важных вопросов фондового рынка страны. Данная новая стратегия фактически адаптирует по большинству составляющих законодательства о фондовом рынке с аналогичным законодательством стран ЕС и США. Презентация новой стратегии развития фондового рынка Украины

прошла в Одессе. С 25 октября 2010 года все акционерные общества Одесского региона должны перейти на электронный оборот ценных бумаг. Это позволит достичь эффективности работы центрального депозитария, будет обеспечена клиринговая защита прав акционеров [5, с. 5].

В модернизации инструментального аппарата в условиях трансформации Украины существенное влияние должна оказывать экономическая теория. Длительное развитие науки в направлении глубокой специализации является одним из направлений её дальнейшей эволюции. Дифференциация научного знания — это объективный процесс, требующий в условиях трансформации, как основы интеграции экономики Украины в мировое хозяйство, соответствующей институционализации. Ведущим императивом развития науки должны стать интегративность, структуризация экономического знания, основы становления науки и её трансформации, обеспечивающей новые институциональные изменения соответствующих подходов к цивилизационной эволюции человечества.

Из проведенного анализа можно сделать определённые выводы.

– Интеграция Украины в мировое экономическое пространство требует углублённых исследований теоретико-методологического и прикладного характера, выработки новых концептуальных подходов к решению проблемных направлений реализации международной интеграционной экономической политики государства в современных условиях трансформации.

– Результаты изучения преимуществ и потерь, которые могут отразиться на национальной экономике страны от участия в интеграционных процессах, можно использовать при разработке и реализации интеграционной стратегии Украины. Оценка современных моделей развития интеграционных процессов, а также исследование особенностей и уровней их использования являются важным фактором успешной адаптации экономики Украины с прогрессивной социально-экономической средой мирового хозяйства.

– Комплексный выход в мировую хозяйственную систему фирм и компаний одновременно в ряде сопряжённых отраслей и даёт максимальный эффект от включения в международное разделение труда. Большое значение направленности этого формирующегося интеграционного процесса придаётся в развивающихся странах. Учитывая неразвитую инфраструктуру, две-три страны или группа стран лишь совместными усилиями способны противодействовать отраслевой деформации, особенно в условиях развернувшейся в них постиндустриализации и концепции информационного общества.

– Для интеграции в мировую экономику необходимо выработать механизм внешнеэкономических связей в структуре национальной экономики Украины на общегосударственном — макроуровне и микроуровне, на глобальном и региональном макроуровнях. Необходимо сконструировать такой трансформирующийся механизм, который регулировал бы интеграцию экономики Украины в мировой рынок, открытой для внешнего мира. Без интеграции экономики Украины в мировую экономическую систему невозможно достичь высокого уровня благосостояния народа.



– Геоэкономика как процесс освоения мирового экономического пространства является естественным процессом модификации и трансформации международного разделения труда. Включение во внешнюю среду направлено на изучение смысла внешнеэкономических связей национальной экономики, позволяет по-новому воспринять роль государства в регулировании наднациональных процессов.

– Геоэкономическое пространство занимает господствующее положение на иерархической лестнице стратегического оперирования в мировой системе, вступает в сложные взаимоотношения и взаимодействия с другими пространствами, осмысления современного мира, характеризующегося тенденциями к единению мирового экономического пространства и с зарождением противоречий, обусловленных процессом глобализации технологического мира.

## **Литература**

1. Кочетов Э. Г. Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства). Учебник. — М.: Издательство БЕК, 2002. — 480 с.
2. Макеєва О. А. Стратегія організації підприємництва в Україні в умовах розвитку світового господарства. Монографія. — Одеса, Астропринт, 2007. — 268 с.
3. Оскольский В. Об экономической политике устойчивого развития в Украине // Экономика Украины. — № 6–2010. — С. 4–13.
4. Научная жизнь. Очередной II Пленум правления общественной организации «Союз экономистов Украины» и Всеукраинская научно-практическая конференция // Экономика Украины. — № 6–2010. — С. 95.
5. Стратегия есть, но даст ли она ожидаемый эффект? // Одесский вестник. — № 111–2010. — С. 5.

### **О. А. Макеєва**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ ОСНОВИ І ПРІОРИТЕТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

### **Резюме**

Досліджено особливості інтеграції економіки України в умовах трансформації як форми інтернаціоналізації господарського життя, процесу переплетення національних господарств, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації, торговельно-економічних і валютно-фінансових зв'язків, створення зон вільної торгівлі. Проаналізовано якісні зрушення, які відбуваються сьогодні в економіці і суспільстві, в побудові інноваційної політики, в світовій науковій співпраці, в становленні інформаційного постіндустріального суспільства. Визначено переваги побудови нової економіки знань та інноваційного ділового мислення з позицій забезпечення реальних трансформацій всіх сфер суспільного життя країни і її регіонів, орієнтованих на динамічне зростання економіки в умовах інтеграції України в світове господарство.

**Ключові слова:** інтеграція, глобалізація, стратегія, інновації, трансформація, економіка знань, інформаційне суспільство, постіндустріалізація.

**E. Makeeva**

Odessa National I. I. Mechnikov University.

**INTEGRATIONS BASES AND PRIORITIES OF MODERN ECONOMY  
OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION**

**Summary**

The features of integration of economy of Ukraine are investigational in the conditions of transformation as the forms of internationalization of economic life, process of interlacing of national economies, development of production and scientific and technical co-operation, trades and economic and currency-financial connections creation of free trade zones. High-quality changes which take place today in an economy and society are reflected, in the construction of innovative policy, in the world scientific collaboration, in becoming of informative *постиндустриального* society. Advantages of construction of new economy of knowledges and innovative business thought are certain from positions of providing of the real transformations of all spheres of public life of country and its regions oriented to dynamic growth of economy in the conditions of integration of Ukraine in the world economy.

**Key words:** integration, globalization, strategy, innovations, transformation, economy of knowledges, informative society post-industrialization.

**Е. А. Мартынюк**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

## ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматриваются методические подходы к формированию технологической среды и набора инструментов для моделирования финансового состояния коммерческого банка на основе бизнес-процессного подхода. Фрагментарно представлены результаты проведенных экспериментов на платформе системы Interstage BPM корпорации Software AG, которая реализована на сервис-ориентированной архитектуре, при поддержке композитных приложений по управлению бизнес-процессами.

**Ключевые слова:** технологическая среда, моделирование, бизнес-процесс, BPM (Business Process Management), сервисно-ориентированная архитектура, финансовое состояние.

Коммерческие банки — одна из наиболее динамично изменяющихся структур в современной экономике. По своей сущности банковский бизнес пронизывает все сферы и уровни. Поэтому коммерческим банкам, ориентированным на клиентов, приходится непрерывно совершенствоваться как количественные, так и качественные аспекты деятельности. Формирование современных подходов к стратегии ведения бизнеса предполагает использование бизнес-процессного моделирования в деятельности банка.

Бизнес-процессы современного коммерческого банка должны быть непрерывными и охватывать не только его собственную деятельность, но и взаимодействие с партнерами и клиентами — в этом случае можно реализовать и краткосрочные (рост доходов и сокращение затрат), и долгосрочные цели (создание гибкой инфраструктуры, позволяющей динамично изменять стратегию, цели, процессы и показатели эффективности деятельности). Для достижения такой непрерывности и динамичности необходимо использовать современные информационные технологические решения. Архитектура, ориентированная на сервисы, должна охватывать несколько уровней: взаимодействие исполнителей с информационными системами; координацию и измерение эффективности бизнес-процессов; управление бизнес-логикой и прикладными сервисами, интеграцию данных и метаданных в масштабе всего коммерческого банка. В последнее время разработке и продвижению таких программных платформ начали уделять внимание зарубежные ученые, практики и разработчики прикладных программных платформ [4]. Однако, вопросам бизнес-моделирования в коммерческих банках практически не посвящено публикаций в доступной научной литературе, особенно в украинской.

В рамках статьи будут рассмотрены методические подходы к организации и использованию системы Interstage BPM Studio для моделирования отдельных бизнес-процессов коммерческого банка.

Термин Business Process Management (BPM) в зависимости от контекста может обозначать методологию совершенствования управления (процесный подход); инструменты, в том числе программные, проектирования и оптимизации деятельности; систему управления бизнес-процессами как элемента корпоративной архитектуры. Поскольку и банковский бизнес как отдельная область и его IT-инфраструктура быстро меняются, «размываются» границы подразделений, поэтому актуальным является гармонизация информационных ресурсов системы, на основе бизнес-процессов. При таком подходе методы и инструменты процессного управления и сервисная архитектура взаимно пересекаются — BPM определяет цели, правила, содержание, структуру и критерии эффективности действий.

На мировом рынке существуют решения для описания и графического моделирования бизнес-процессов, которые ориентированы на управление предприятием на базе процессного, а не функционального подхода. Мы обратимся к относительно новому сегменту программных систем, чьи производители используют аббревиатуру BPM для обозначения комплексной платформы, предназначенной для автоматизации выполнения и мониторинга бизнес-процессов.

Компания Fujitsu&Software выпустила продукт (Interstage BPM) для поддержки среды моделирования и разработки сквозных бизнес-процессов, обеспечивающих взаимодействие людей и систем на основе функциональных моделей. В IBPM Studio было сведено к минимуму программирование вручную, благодаря использованию графического интерфейса.

Реализация рассматриваемой модели «Диагностика бизнес-процесса Депозит» строится на бизнес-процессном подходе с использованием IBPM — бизнес-процесс менеджмента.

Архитектурный шаблон обеспечивает гибкость композитного приложения путем разделения представления, бизнес-логики, обработки и использования общепринятых стандартов (BPEL, SOAP и др.). Приложение строится в соответствии с архитектурным шаблоном MVC (Model-View-Controller, модель — представление — контроллер), который был впервые предложен в объектно-ориентированном языке программирования Smalltalk, разработанным Хероу PARC и оказавшемся исключительно продуктивным при создании современных Web-приложений [1].

В сервисной архитектуре логика управления бизнес-процессами отделена от сервисов, реализующих функциональную обработку. Сервисы взаимодействуют как слабо связанные компоненты, а средой взаимодействия служит корпоративная сервисная шина, которая, помимо управления бизнес-процессами и сервисами, должна обеспечивать прием сообщений из различных источников, их преобразование и маршрутизацию в зависимости от содержания, асинхронную передачу, публикацию и доставку по подписке, а также средства разработки, развертывания и управления сервисами.

Выделение бизнес-логики в отдельный IT-уровень открывает путь к достижению динамичных адаптивных взаимосвязей между функционированием бизнеса и IT-инфраструктурой. Платформа BPM должна включать в себя следующие основные компоненты (рис. 1).

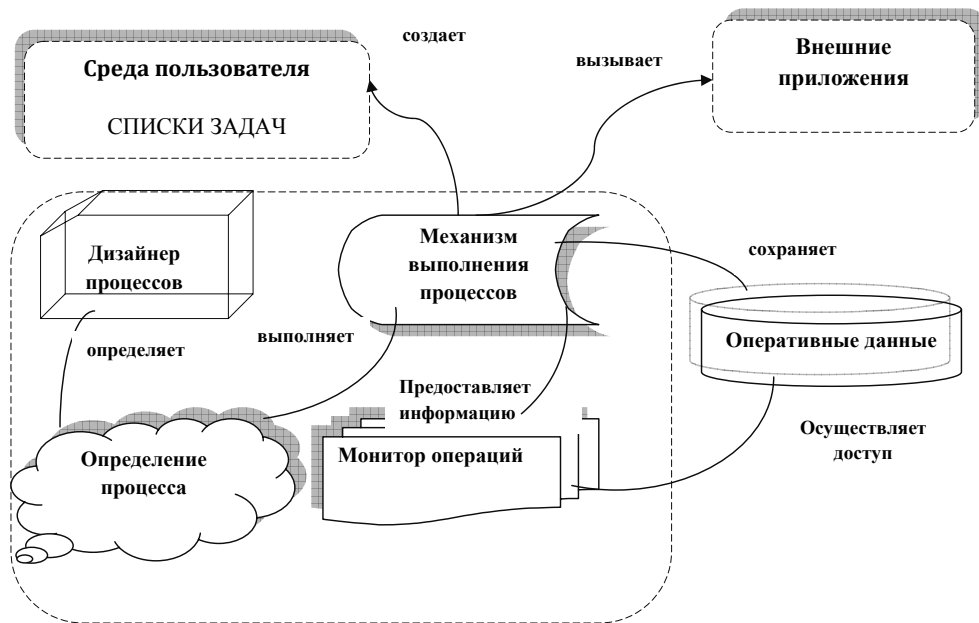


Рис. 1. Концептуальная модель управления бизнес-процессами

Инструменты уровня управления бизнес-процессом поддерживают абстрактное описание логики выполнения операций бизнес-процесса, средства представления этих операций в информационных системах, интеграцию отдельных операций в единый процесс и мониторинг его выполнения. Если все эти требования выполнены, появляется возможность вносить изменения в бизнес-логику, меняя определение процесса. Другими словами, можно менять компоновку операций, не внося изменений в программный код соответствующих приложений. Таким образом, становится реальностью быстрая трансляция динамики бизнеса в поддерживающую его прикладную инфраструктуру.

Постоянный пошаговый мониторинг и аудит бизнес-процесса улучшают управляемость бизнеса, дают реальные инструменты для выявления «лучших практик» и распространения их на всю организацию. Поддерживая структуру бизнес-процесса, выделенный уровень бизнес-логики позволяет компоновать процессы из подпроцессов, тем самым делегируя ответственность за выполнение заданных бизнес-правил в различные подразделения или партнерские организации. В целом появление специальных программных платформ для комплексного управления бизнес-процессами означает возможности не только улучшения автоматизации

бизнес-процессов, но и формирования среды для постоянного совершенствования этих процессов.

С технологической точки зрения данный подход к BPM аккумулирует возможности известных IT-средств, прежде всего — систем автоматизации потоков работ (workflow), а также решений для интеграции приложений, инструментов моделирования и анализа процессов, средств управления бизнес-правилами и построения корпоративных порталов. Платформы BPM обеспечивают конвергенцию этих технологий для поддержки управления полным жизненным циклом бизнес-процесса, включающим в себя определение, развертывание, выполнение, измерение производительности, внесение изменений и реконфигурацию процесса. При этом сквозное управление бизнес-процессом оказывается изолированным от специфики реализации отдельных операций в приложениях, но дает общее представление обо всех операциях, в том числе тех, которые выполняются сотрудниками организации или комбинируют в себе ручной труд и программную автоматизацию.

Исторически платформы BPM возникли на стыке многих технологических направлений, однако основные корни этих решений относятся к двум областям IT — системам управления потоками работ workflow и средствам интеграции приложений SOA. Соответственно, можно выделить и две основные группы производителей, продвигающих комплексные системы управления бизнес-процессами. Первые имеют солидный опыт разработки решений класса workflow и строят свои BPM-продукты на этой базе, дополняя их унифицированными возможностями интеграции прикладных систем. Вторые специализируются на инфраструктурах интеграции и преобразуют их в платформы BPM, объединяя новейшие интеграционные стандарты с управлением потоками пользовательских задач.

Интеграция внешних систем в среде workflow (например, для просмотра информации о клиенте в CRM-приложении или выписки счета в биллинговой системе) зависит от особенностей реализации этих систем — платформы, языка программирования или версии, в том числе, версии самого решения для автоматизации потоков работ. Средства же BPM подразумевают включение в процесс на единых принципах как ручных, так и автоматизированных операций и предоставляют стандартный способ интеграции бизнес-приложений. Платформы IBPM, эволюционировали из системы класса workflow.

Interstage Business Process Management (IBPM) дополняет возможности автоматизации потоков работ системы Fujitsu i-Flow средствами интеграции приложений в смоделированный процесс. Модуль Workflow Engine позволяет запускать процесс и выполнять отдельные операции с помощью интерфейса Task Master, выводящего на экран настольных систем список необходимых задач.

Операции процесса могут выполняться в соответствии со значениями таймера, ассоциированными с операциями на этапе моделирования процесса. Для моделирования Interstage BPM включает в себя графический

модуль Development Manager с интерфейсом на базе браузера, который предоставляет как простые средства комбинирования элементов процесса по принципу буксировки, так и более сложные, ориентированные на IT-специалистов инструменты описания элементов. Система моделирования поддерживает понятия подпроцесса и связанных процессов, привязку процесса и отдельных его операций к определенной роли или конкретному сотруднику организации, который будет отвечать за выполнение процесса в целом или его этапов. На рисунке 2 представлено графическое отображение модели «Диагностика бизнес-процесса депозит», с использованием подпроцессов и таймером времени.

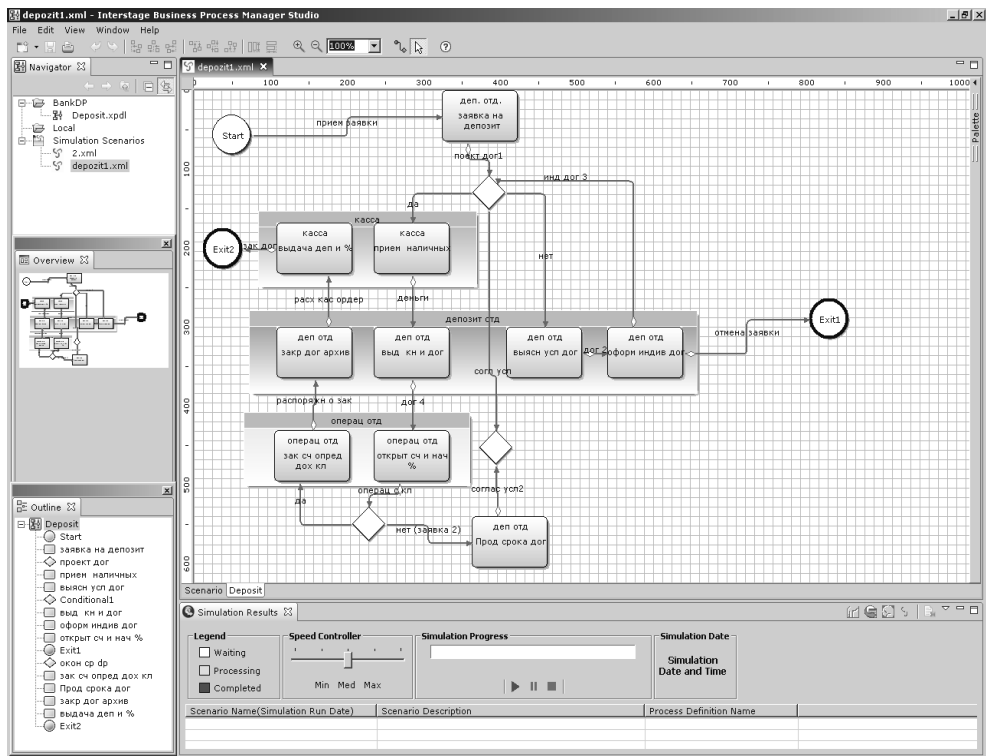


Рис. 2. Общая схема модели «Диагностика бизнес-процесса депозит»

Действия осуществляются, в том числе, с помощью поддержки в операциях средств Javascript, а также обращения к внешним ресурсам при помощи Web-сервисов и представления качественного сервиса встроенного непосредственно в самой Interstage BPM. Платформой сервера приложений может быть сервер Fujitsu Interstage, внешнее решение IBM, BEA или Weblogic.

После просчетов и проведенных симуляций на Web-сервисе, который корректно функционирует в стандартных браузерах, определяем, на какой стадии выполнения находится Бизнес-процесс.

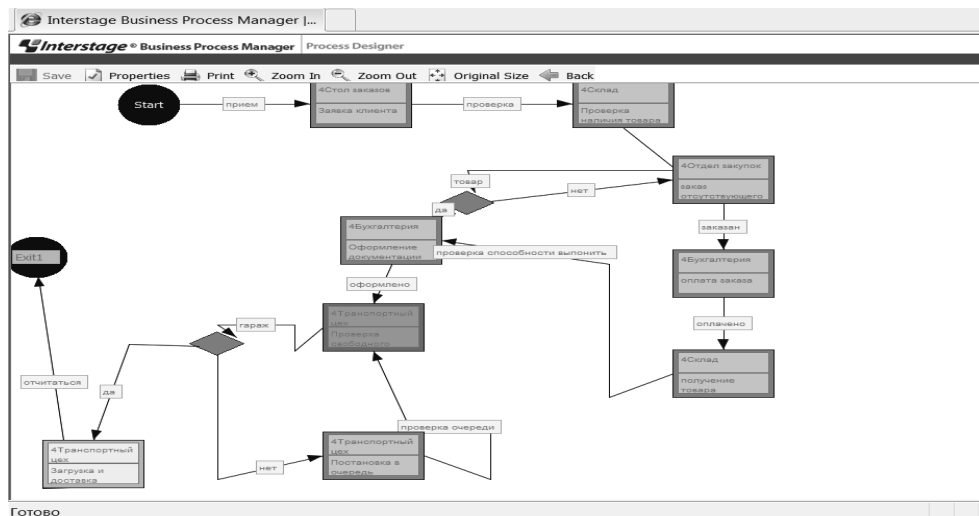


Рис. 3. Режим графического отображения стадий выполнения бизнес-процесса на сервере

Чтобы взаимодействия в рамках процесса не ограничивались связями между людьми в ходе выполнения работ, в состав Interstage BPM входят механизмы интеграции системного программного обеспечения и внешних приложений. Архитектура адаптеров (встроенных в платформу BPM или специально разработанных модулей) поддерживает использование разных СУБД, систем документооборота и служб каталогов. В партнерстве с компаниями-разработчиками Taviz и iWay предоставляются адаптеры для включения в бизнес-процесс наиболее популярных ERP-систем.

Tamino XML Server фирмы Software AG представляет собой построенную на стандартных технологиях Internet платформу с XML-ориентированным ядром. Корпоративная редакция системы Interstage BPM базируется на J2EE-серверах приложений и использует их возможности включения в бизнес-процесс (в качестве операций) разных прикладных компонентов.

В то же время следует отметить некоторые особенности и недостатки Interstage BPM.

Прежде всего, высокая производительность механизма исполнения, например, разбор XML-схемы, выполняется однократно, результат сохраняется в базе данных, благодаря чему изменение атрибутов выполняется очень быстро.

Система спроектирована в расчете на большие нагрузки и совместную работу большого числа пользователей, например, атрибуты процесса в обязательном порядке блокируются перед изменением.

Инструмент разработки схемы бизнес-процесса автоматически генерирует HTML-страницу, однако при этом эта страничка размещается среди других таких же страниц, в том числе и от других процессов. При неаккуратной работе с именами файлов могут возникнуть сложности. Анало-



гичная ситуация наблюдается и при исполнении процесса, когда имеется возможность присоединить к процессу произвольные файлы, взятые из общего пула, и здесь также могут быть проблемы с именованием файлов.

Interstage BPM существует в двух версиях: Advanced на базе Apache Tomcat и Enterprise — полномасштабный J2EE сервер, что позволяет достаточно гибко решать задачи пилотного проекта. Сервер J2EE достаточно громоздкий и не всегда окупаются затраченные ресурсы. Если нет необходимости использовать весь набор приложений, то целесообразнее воспользоваться Advanced.

В инструменте разработки бизнес-процесса нельзя редактировать сгенерированную страницу — любые изменения возможны только путем ее удаления и новой генерации.

Достаточно продуманный жизненный цикл (Draft-Public-Private-Obsolete) с поддержкой версий бизнес-процесса и возможностью синхронно и асинхронно запускать подпроцессы, на одном или разных серверах, координируя их выполнение. Любой существующий процесс можно запустить как подпроцесс.

Учитывая, что продукт принадлежит верхней ценовой категории, он недоступен большинству представителей среднего, а тем более, малого бизнеса. С другой стороны, с неэффективностью традиционного иерархического управления первыми обычно сталкиваются крупные компании, поэтому именно крупный бизнес сегодня должен стать основным потребителем систем BPM. Такие заказчики обычно выбирают лучшее, что есть на рынке, обращая внимание на надежность поставщика, на степень его влияния на рынках России и Украины, а главное — наличие опыта использования продукта на местном рынке.

## **Литература**

1. Александров А. Арсенал интеграции // Открытые системы. — 2007. — № 8. — С. 56.
2. Воронов М. П., Часовских В. П. Создание саморазвивающейся системы принятия решений в среде СУБД ADABAS и NATURAL на основе альтернативного планирования производственных циклов в будущем // Современные проблемы науки и образования. РАЕ., 2007. — № 5. — С. 110.
3. Галактионов В. Saga о проектах построения архитектуры предприятия 07-08-2008 / <http://pcmaster.ucoz.ru/publ/1-1-0-25>
4. Дубова Н. Платформы по управлению бизнес-процессами // [www.osp.ru/os/2009/10/380439/](http://www.osp.ru/os/2009/10/380439/)
5. Николаев. А. Автоматизация процессов, ориентированных на контент // Открытые системы. — 2006. — № 11. — С. 90.
6. Цисарь И. Ф., Нейман В. Г. Компьютерное моделирование экономики. — М.: Диалог — Мифи, 2006. — 217 с.
7. The Forrester Wave: Enterprise Service Bus, Q2 2008.
8. Putting the control of business processes into the business user's hands. ZapThink White Paper, October 2008.
9. Rogers Sandra, The Business of Managing Services, IDC 2009.
10. Software AG Makes A Strong Initial Showing In ESBs, The Forrester Wave Vendor Summary, Q2 2006.

**О. А. Мартинюк**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

**ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА  
ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

**Резюме**

Статтю присвячено методичним підходам до формування технологічного середовища та набору інструментів для моделювання фінансового стану комерційного банку на основі бізнес-процесного підходу. Фрагментарно представлено результати проведених експериментів на платформі системи Interstage BPM корпорації Software AG, яка реалізована на сервісно-орієнтованій архітектурі, при підтримці композитних додатків по керуванню бізнес-процесами.

**Ключові слова:** технологічне середовище, моделювання, бізнес-процес, BPM (Business Process Management), сервісно-орієнтовна архітектура, фінансовий стан.

**Н. А. Martyniuk**

Odessa nationalny universitet im. I. I. Mechnikov University

**FORMATION OF THE INFORMATION TECHNOLOGY ENVIRONMENT  
FOR MODELING BUSINESS — PROCESSES COMMERCIAL BANK**

**Summary**

The article considers methodological approaches to the technological environment formation and a set of tools for commercial bank financial condition modeling based on business-process approach. Fragmentary represented the results of experiments conducted on the Interstage BPM platform of Software AG corporation, which is implemented on a service-oriented architecture with the business process management composite applications support.

**Key words:** Technological environment, modeling, business process, BPM (Business Process Management), Service-oriented architecture, its financial condition.

**З. М. Соколовська**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ПЛАТФОРМІ ITHINK

Обґрунтовується доцільність та ефективність використання технології Ithink в моделюванні бізнес-процесів на мікрорівні. В узагальненому вигляді наведено імітаційну модель основних бізнес-процесів виробничо-збутової сфери підприємства. Розглянуто фрагменти планів імітаційних експериментів на моделі та головні результати, отримані впродовж імітації.

**Ключові слова:** бізнес-процес, метод системної динаміки, імітаційна модель.

Інтеграція України в систему міжнародних господарчих зв'язків потребує підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Значною мірою це стосується промислових підприємств. Підвищення якості продукції, виконання виробничих процесів з додержанням відповідних технологічних вимог на підприємствах різних галузей пов'язано з необхідністю перегляду концептуальних основ вітчизняного менеджменту. Динамізм змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, вимоги сучасної парадигми управління потребують від підприємств впровадження такої системи управління, яка б базувалася на системно-інтегрованих (процесних) основах. Це передбачає перехід від управління конкретними дискретними операціями на підприємстві до управління бізнес-процесами, а також використання превентивних методів менеджменту.

Наведеній проблемі приділяється значна увага у зарубіжній та вітчизняній літературі [1], [2], [3], [4], [6], [8]. Однак, і досі наявна велика кількість питань, які потребують свого теоретичного обґрунтування та прикладної реалізації.

Хоча поняття «бізнес-процес» отримало визначення, єдиного підходу до визначення процесів управління ним ще не існує.

Бізнес-процес визначається як логічно завершений набір взаємопов'язаних та взаємодіючих видів діяльності, які підтримують діяльність організації та реалізують її політику, спрямовану на досягнення поставлених цілей.

За стандартом ISO 9000:2000 бізнес-процес — це сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих видів діяльності, які перетворюють входи у виходи, що мають цінність для користувача. Таким чином, під процесом розуміється будь-яка діяльність, яка використовує конкретні ресурси (фінансові, матеріальні, людські, інформаційні) для перетворення вхідних елементів у вихідні. Процес містить одну або більше пов'язаних між собою процедур або функцій, які сумісно реалізують деяку задачу (зазвичай, у межах організаційної структури). Він може виконуватися у межах однієї організаційної одиниці, охоплювати кілька одиниць або навіть кілька різних організацій.

Важливим кроком структуризації діяльності будь-якої організації є відокремлення та класифікація бізнес-процесів. Впродовж подальшого дослідження здійснюється визначення «вузьких місць» в процесах, прогнозування їх поведінки за різними сценаріями, оцінка загальної вартості процесів та рівня використання в них ресурсів (як людських, так і системних). Порівняння продуктивності, характеру використання ресурсів, відповідних витрат у межах процесів потребує моделювання двох або більшої кількості варіантів різноманітних процесів або проведення модельних експериментів стосовно різних версій одного й того ж процесу.

Відповідно до цього актуальним є моделювання та візуалізація функціонування нових та удосконалених процесів, а також результатів перерозподілу ресурсів за допомогою багатофункціонального графічного середовища імітаційного моделювання.

Вибір платформи моделювання та розробка ефективних технологій її використання в ході дослідження та модифікації бізнес-процесів є достатньо актуальним та дискусійним питанням. Удосконалення бізнес-процесів підприємств значною мірою залежить від обраного математичного апарату дослідження. Залучення сучасних платформ бізнес-процесного моделювання повинно відповідати таким вимогам, як доступність та зрозумілість не тільки програмістами, але і менеджерами; забезпечення розвинутим сервісом і можливостями роботи на різних рівнях агрегації.

Згідно з окресленою проблемою, метою статті є розкриття доцільності та необхідності використання методу системної динаміки на базі технології Ithink в моделюванні основних бізнес-процесів виробничо-збутової сфери діяльності промислових підприємств.

Метод системної динаміки було запропоновано Дж. Форрестером ще на початку 60-х років [5]. Головною спрямованістю методу є опис динаміки об'єкта моделювання у вигляді еволюційних змін, без відтворення окремих елементарних подій. Тобто в імітаційних моделях потокового типу реальні об'єкти відображаються у вигляді потоків різноманітної природи — інформаційних, матеріальних, фінансових, людських ресурсів.

Інформаційні технології підтримки зазначеного методу дістали за останні роки значного розвитку у порівнянні з першими мовами моделювання (наприклад, *Dynamo*, *Stella*). В якості домінуючої концепції формалізації та структуризації сучасних систем безперервного та дискретного моделювання (за методом системної динаміки) широко розповсюджені такі системи, як *Vensim*, *Powersim*, *Ithink*, *Anylogik* та ін. [7], [9]. На користь залучення для розв'язання поставленої проблеми системи *Ithink* (пакету виробництва компанії *High Performance Systems*) можна навести такі аргументи:

1. В системі реалізовано один з головних принципів системної динаміки, за яким динаміку поведінки будь-якого процесу можна інтерпретувати як зміну рівнів деяких «фондів». Зміни регулюються темпами вхідних та вихідних потоків, які, відповідно, наповнюють або вичерпують фонди. Наведені поняття є дуже універсальними і легко адаптуються до специфіки імітації бізнес-процесів виробничо-збутової сфери діяльності підприємства. Зокрема, за допомогою фондів можна відтворювати замовлення на випуск готової про-

дукції; виробничі потужності підприємства; поточні рівні запасів продукції на складах підприємства, дистриб'ютора (субдистриб'ютора), у роздрібній мережі; обсяги відвантаженої продукції; витрати, що формуються у різних ланках каналів збуту; прибуток виробника, дистриб'ютора тощо.

Фондові потоки моделюють управлінські рішення, які збільшують або зменшують рівні відповідних фондів. Наприклад, таким чином можна моделювати ринковий попит на продукцію підприємства; поповнення або зменшення рівня запасів в каналах розподілу; інтенсивність формування рекламного бюджету, реакцію ринку на збільшення або зниження інтенсивності реклами та ін.

Таким чином, в моделі відображається динаміка досліджуваних бізнес-процесів за будь-який період часу по крокам імітації. Практично не існує обмежень на ступінь охопту процесу, що досліджується. Користувач за власним бажанням може доповнювати модель новими аспектами бізнес-процесу або концентрувати увагу тільки на конкретних його складових, залишаючи інші за межами імітації. Це зручно з точки зору процесів, що моделюються, бо вони відчувають постійний вплив змін ринку, цільових аудиторій, технологій збуту, а також вплив різноманітних маркетингових рішень.

2. В системі відтворюється механізм зворотних зв'язків (прямих та опосередкованих), завдяки чому стає можливим моделювання нетривіальної поведінки складної системи управління, до якої належить підприємство (фірма). Відповідно до цього стає можливим простежувати вплив структури каналів збуту на кінцеві показники роботи підприємства, рівня ринкового попиту — на кінцеву продукцію; вплив попиту на інтенсивність роботи виробничої системи та т. ін. Крім цього, можлива оцінка впливу рекламних зусиль на кінцеві показники роботи виробничої та збутових ланок, а також вивчення зворотних процесів — впливу рівня цих показників на активізацію або гальмування рекламних процесів. Завдяки відкритості моделей можливим є аналіз множини факторних впливів на динаміку бізнес-процесів.

3. В системі легко відтворюється мінливість, невизначеність середовища, в якому протікають бізнес-процеси підприємства, завдяки наявності багатьох засобів імітації стохастичних впливів на досліджувані процеси. Наявні також засоби імітації часової затримки процесів, що наближає моделювання до реального протікання їх у часі.

4. Модель, яка створюється у середовищі Ithink, фактично відіграє роль тренажеру для менеджерів завдяки об'єктивній спрямованості на різноманітні аспекти поведінки процесів управління. Тобто на імітаційних моделях системної динаміки менеджери підприємства можуть «програвати» різноманітні управлінські рішення щодо організації процесів виробництва та збуту продукції, а також їх можливих наслідків у майбутньому. Таким чином, наведений математичний апарат залучається до повсякденної оперативної аналітичної діяльності.

5. Позитивними рисами пакету Ithink є також його технічні характеристики:

- Підтримка структурно-функціонального підходу до аналізу та проектування моделей. Завдяки такій технології є можливість реалізації кількох рівнів представлення моделей: на високому рівні — представлення у вигляді блок-схем з використанням CASE-засобів, а на низькому рівні — побудова потокових схем та діаграм.

- Вбудовані блоки, що забезпечують створення різних видів моделей. Підтримка множини форматів вхідних даних.

- Розвинуті засоби аналізу чутливості, що забезпечують автоматичне багаторазове виконання моделі з різними вхідними даними.

- Підтримка авторського моделювання, яке дуже спрощує використання моделей користувачами з недостатньою підготовкою (в даному випадку, менеджерами-маркетологами).

Розроблено типові моделі виробничо-збутових систем, в яких легко може відтворюватися галузева специфіка. В моделях відображено різні структури бізнес-процесів збуту. Однією з головних задач дослідження було вивчення впливу вказаних структур на кінцеві показники функціонування виробничо-збутових систем — підприємств — та їх мережі розподілу продукції. Окрім цього, в процесі моделювання досліджувався ринковий попит на продукцію досліджуваного підприємства.

Загальна структура моделі наведена на рис. 1.



Рис. 1. Структура моделі функціонування виробничо-збутової системи

Модель містить чотири сектори:

1. «Виробництво та відвантаження продукції» — імітація функціонування виробничо-збутової мережі типового промислового підприємства з

точки зору формування потоку замовлень на випуск продукції, реалізації виробничих можливостей, а також формування потоків просування готової продукції у мережі збуту. Замовлення на випуск готової продукції формуються на основі ринкового попиту, який визначається як випадкова змінна. До цього враховується сезонність у інтенсивності споживання продукції в різних регіонах (що характерно для деяких видів продукції конкретних галузей). Згідно з тим, що на практиці замовлення від користувачів формуються та надходять на підприємство-виробник з конкретною періодичністю, ці обставини враховуються в ході формування потоку замовлень. Поточний фонд замовлень імітується за допомогою спеціального блоку-конвейєру, в якому при необхідності можна також вказати граничне число замовлень, що приймаються до обробки. Затримка у часі, тобто час обробки замовлень визначається з врахуванням середнього терміну розгляду одного замовлення перед запуском його у виробництво. Поточна виробнича потужність підприємства враховує тривалість виробничого циклу випуску продукції та межі реальних виробничих можливостей виробника. В моделі передбачається ситуація, коли клієнти залишають чергу із-за тривалого очікування та недостатніх виробничих потужностей. Залежно від конкретного об'єкта дослідник може передбачити власний алгоритм імітації «втрати» клієнтів.

Відвантаження готової продукції дистриб'юторам зі складу підприємства може здійснюватися у відповідності з різними стратегіями. В моделі передбачено достатньо повний набір змінних, що враховує різні алгоритми протіканні даного процесу.

2. «Функціонування каналів збуту» — імітація потоків просування продукції у каналах збуту (зважаючи на структуру конкретного каналу).

3. «Формування витрат та доходів у каналах збуту» — імітація потоків формування витрат та показників прибутковості у виробничій ланці та в окремих ланках ланцюга збуту.

4. «Рекламна діяльність підприємства» — моделювання рекламного бюджету, поточних витрат на рекламу та реакції ринку на рекламні зусилля, що безпосередньо впливають на формування ринкового попиту. На базі даного сектора реалізується зворотний зв'язок між рекламною та виробничо-збутовою діяльністю підприємства.

Відображаючи логічні зв'язки, поточкові діаграми допомагають виявити та врахувати різноманітні аспекти процесів, що моделюються, з необхідним ступенем деталізації. На математичному рівні наведені моделі системної динаміки бізнес-процесів є системою кінцево-різницевого рівнянь, які вирішуються на основі чисельного алгоритму інтегрування (за схемою Ейлера або Рунге — Кутта) з постійним кроком та заданими начальними значеннями.

Позитивним моментом технології Ithink є наявність у користувача можливостей задавати довільні значення параметрів моделі, що забезпечує врахування специфіки господарювання конкретного об'єкта дослідження. Зміни значень параметрів дозволяють реалізувати різні плани проведення імітаційних експериментів. Наприклад, користувач може враховува-

ти різні часові затримки, завдавати різні значення блоків-конвеєрів, початні значення блоків-фондів всіх типів, значення допоміжних змінних, параметрів випадкових розподілів. Користувач може також отримувати як кінцеві, так і проміжні результати моделювання; змінювати термін та тривалість кроку імітації.

Деякі аналітичні висновки, які можна визначити за допомогою моделі системної динаміки, проілюструємо на прикладі умовного промислового підприємства, яке має канали збуту у різних регіонах. Досліджувалися виробничо-збутові бізнес-процеси в розрізі двох та трьох ланкових організацій каналів збуту. Термін імітації — рік, крок імітації — день.

На рис. 2 представлена прогнозна динаміка ринкового попиту (в натуральних одиницях виміру — кг) на досліджуваний рік по кожному з двох регіонів (умовно 1 та 2). Базова модель — триланкова система каналу збуту.

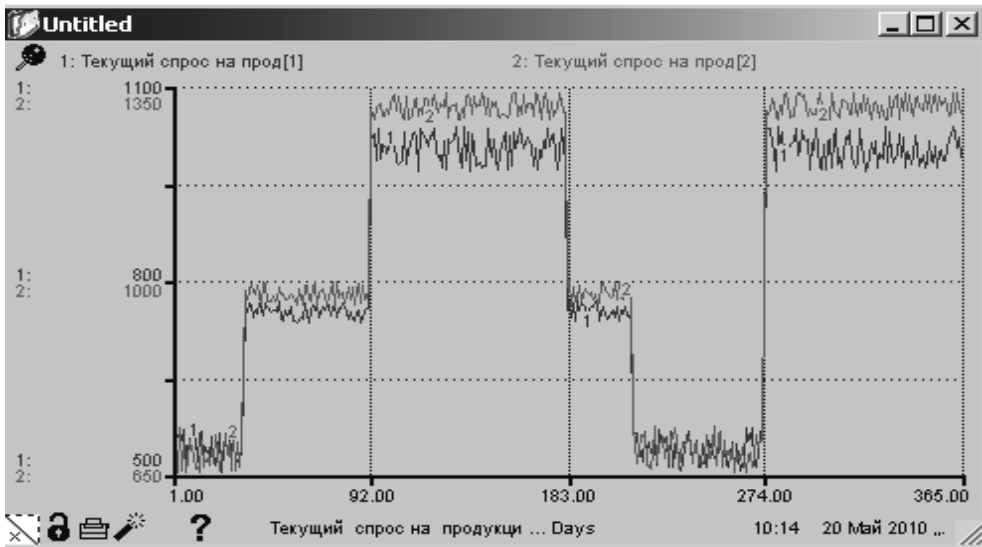


Рис. 2. Динаміка ринкового попиту в регіональному розрізі

Як видно з представлених даних, попит на продукцію має різку сезонність. Фактично можна визначити три часові періоди — низького, середнього та підвищеного попиту. Попит вище у регіоні 2, що особливо очевидно у межах періоду підвищеного попиту. Прогноз динаміки попиту має інтерес для підприємства-виробника з точки зору орієнтації на необхідні виробничі потужності та можливості їх достатнього навантаження. Крім цього, дослідження сезонності попиту сприяють визначенню найбільш оптимальних періодів зупинки на профілактику за вимогами технологічного процесу.

Аналіз наявних виробничих потужностей підприємства-виробника та прогнозної пропускну здатності довели недостатність виробничих потуж-



ностей для забезпечення потоку замовлень користувачів, особливо в періоди підвищеного попиту (рис. 3). Тенденція підтвердилася і аналізом динаміки вмісту черги (рис. 4).

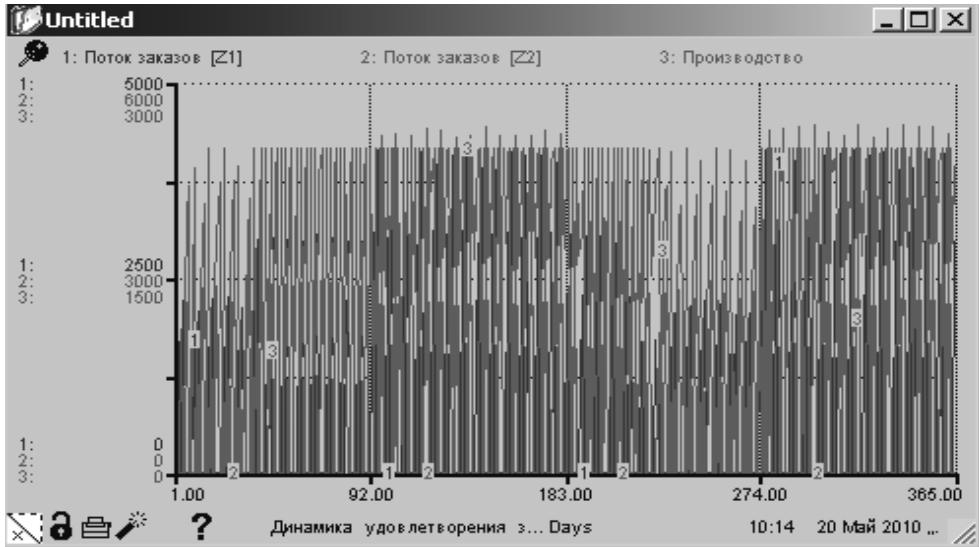


Рис. 3. Аналіз динаміки задоволення замовлень на продукцію з огляду на пропускну спроможність підприємства

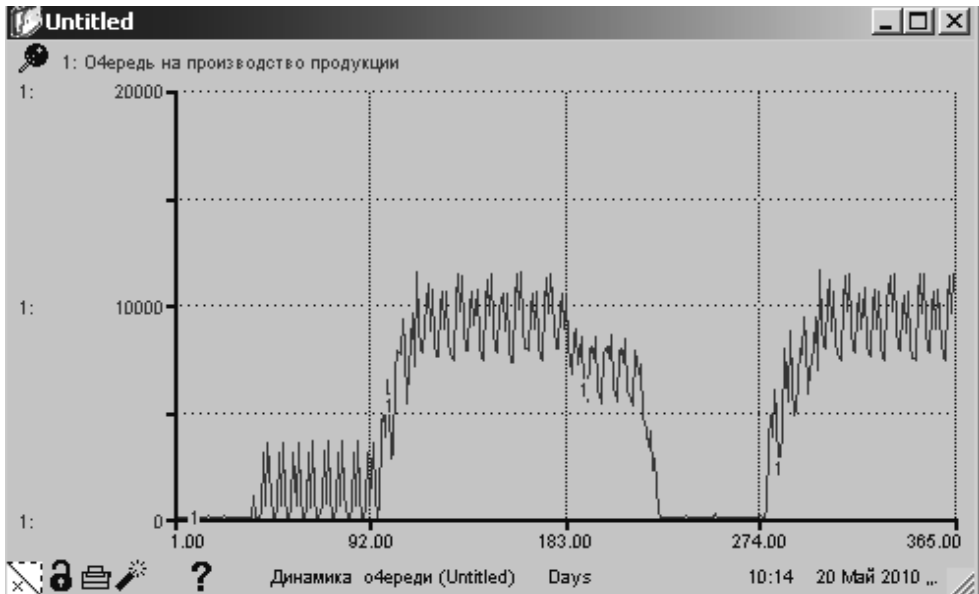


Рис. 4. Динаміка черги на виробництво продукції

Недостатність виробничих потужностей вплинула на обсяги відвантаження готової продукції підприємства по регіонах. Динаміку процесів відвантаження (у натуральному вимірі) наведено на рис. 5.

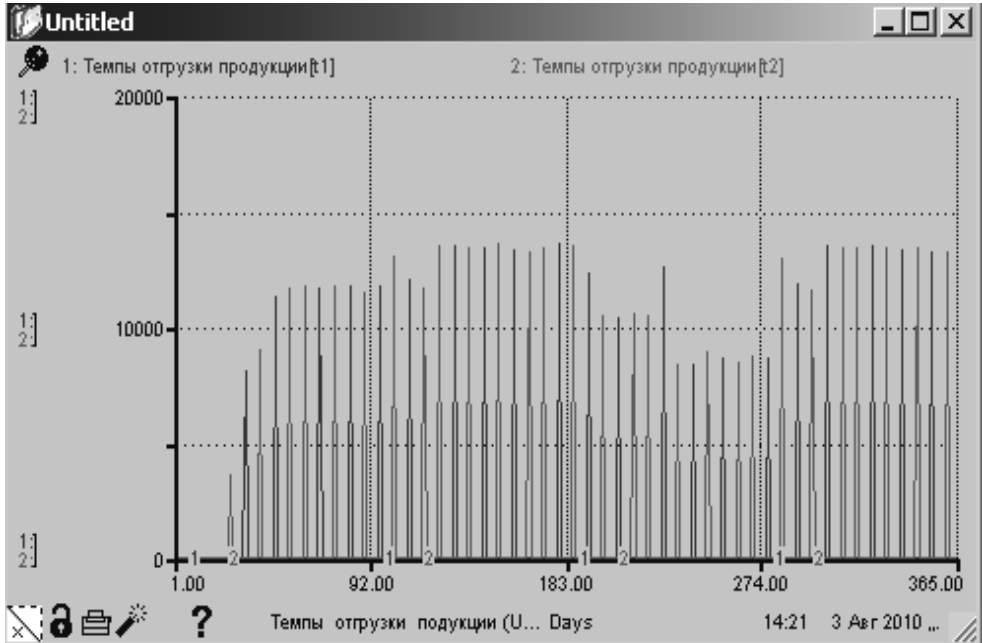


Рис. 5. Динаміка відвантаження готової продукції підприємства по регіонах

Не зважаючи на те, що ринковий попит по регіону 2 значно вищий, обсяги відвантаження продукції по регіонах розрізняються незначно (не в тій пропорції, як можна б було сподіватися, зважаючи на обсяги попиту).

Підприємству рекомендується перегляд завантаження наявних виробничих потужностей, а також перерозподіл пріоритетів регіонів у відвантаженні готової продукції. Незадоволення попиту може відштовхнути частину цільової аудиторії від даної марки виробів та переорієнтувати їх на іншого виробника. Втрата більш перспективного ринку збуту (відповідного ринкового сектору регіону 2) негативно вплине на кінцеві показники діяльності виробника. Однак, імітаційні експерименти показали, що виробництво достатньо чітко реагує на коливання ринкового попиту — динаміки наведених процесів загалом співпадають.

Дослідження механізму дії 3- та 2-ланкових структур каналів збуту довели наступні загальні результати.

На рис. 6 та рис. 7 наведено динаміку збуту продукції (у натуральному вимірі) у роздрібній мережі по регіонах відповідно, у триланковому та дволанковому каналах.

Наведені дані свідчать про те, що в регіоні 1 триланковий канал працює ефективніше, ніж дволанкова система збуту. Реалізація по періодах

більш стабільна, особливо в періоди підвищеного попиту на продукцію, що досліджується. У регіоні 2 спостерігається зворотна картина. Дволанкова система сприяє підвищенню ритмічності реалізації та загальному збільшенню обсягів збуту.

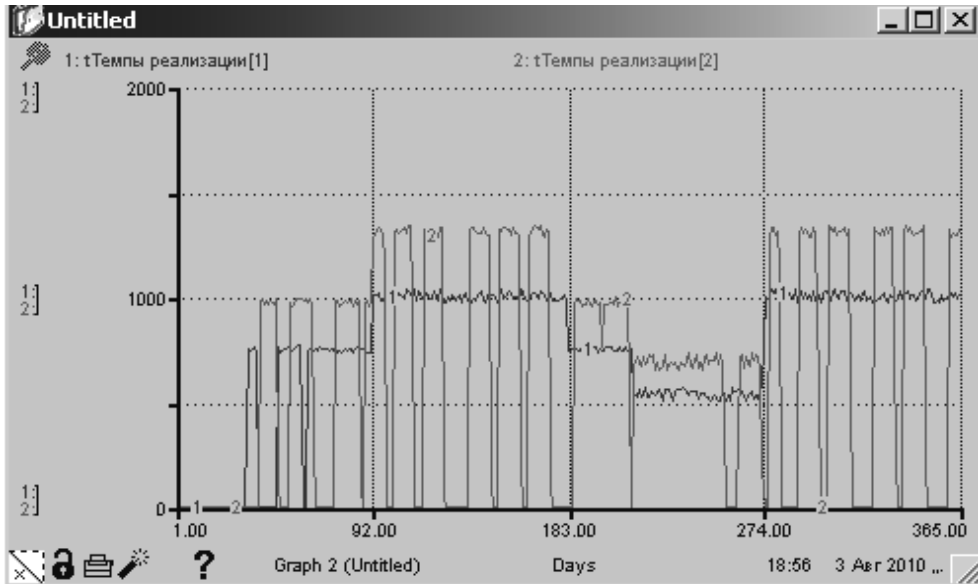


Рис. 6. Динаміка процесів реалізації у розрібній мережі при триланковій структурі каналу збуту

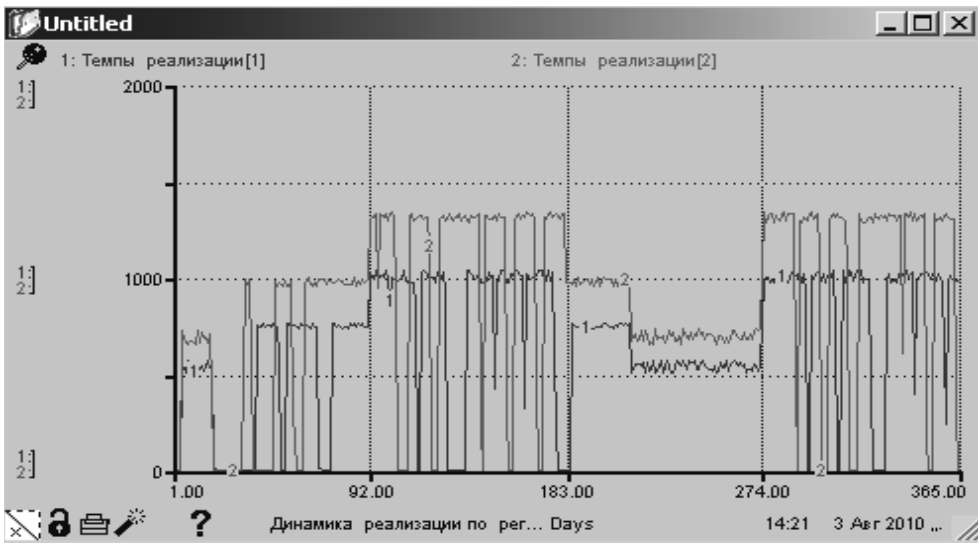


Рис. 7. Динаміка процесів реалізації у розрібній мережі при дволанковій структурі каналу збуту

Більш детальне ознайомлення з ситуацією в наведених регіонах довело найбільшу ефективність субдистриб'юторів регіону 1 та недостатню гнучку політику і пасивність менеджерів аналогічної ланки регіону 2. Такий висновок підтвердився інформацією про динаміку витрат в ланках субдистриб'юторів — рис. 8.

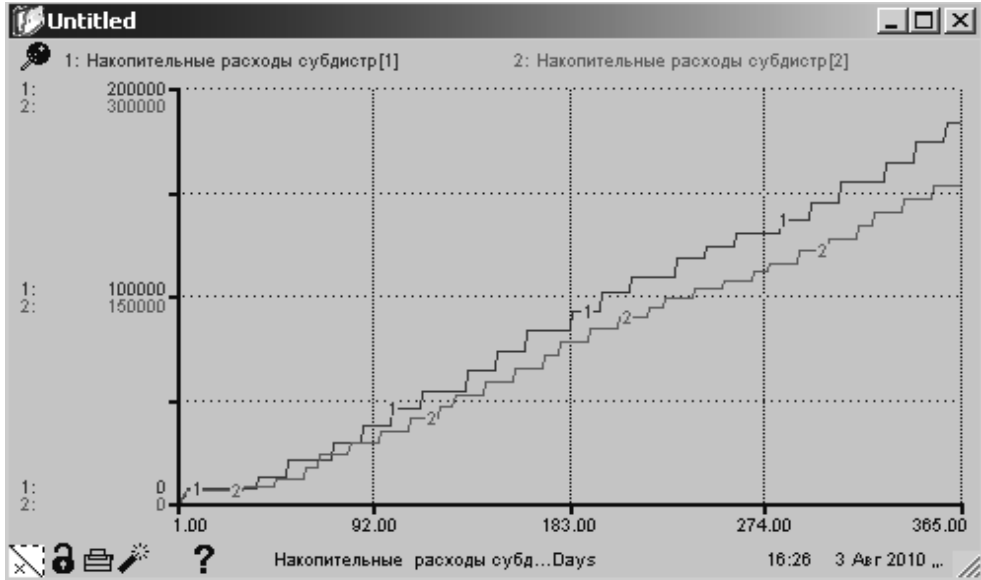


Рис. 8. Динаміка накопичених витрат (у грн) субдистриб'ютерів по регіонах

Динаміка загальних витрат у каналах збуту (поточних та підсумкових), а також питомі витрати на одиницю реалізованої продукції для триланкової та дволанкової систем в розрізі регіонів теж достатньо простежуються за результатами модельних експериментів. Динаміка чистого прибутку у конкретних ланках каналів збуту доповнює загальну картину. Так, в результаті проведених експериментів було доведено ефективність триланкової системи тільки для регіону 1, але для регіону 2 найбільш ефективною виявилася дволанкова система.

За допомогою проведення імітаційних експериментів на моделях менеджери можуть детально досліджувати систему формування витрат в конкретних ланках каналів збуту та оцінювати можливості їх зниження. Зміна витратних та цінових нормативів в процесі проведення експериментів дозволяє спрогнозувати найбільш вірогідний сценарій розвитку подій та заздалегідь прийняти відповідні заходи по підвищенню ефективності роботи каналів збуту, збільшенню їх пропускної спроможності.

За визначеними, як найбільш ефективні, організаційними структурами каналів збуту для кожного з регіонів на моделях були апробовані різні стратегії формування рекламного бюджету. Згідно з цим вивчалися динаміка змін ринкового попиту за рахунок рекламних зусиль підприємства

(рис. 9), прогнозні динаміки потоків потенційних та втрачених покупців продукції (рис. 10); змін сектору цільової аудиторії, який відреагував на рекламу тощо.

За прикладом, наведеним на рис. 9, оптимістична динаміка демонструє адекватне реагування ринку на рекламні зусилля. Так, спочатку (перше півріччя) реакція ринку є мінімальною, що відповідає затриманню відгуку цільової аудиторії на рекламні витрати. Для другого півріччя характерним є сплеск попиту, потім поступово динаміка попиту стабілізується. Експеримент показав, що абсолютні значення показників попиту незначно перевищують витрати на рекламу у відповідних періодах. Однак, слід пам'ятати про довготермінову «роботу» рекламних витрат.

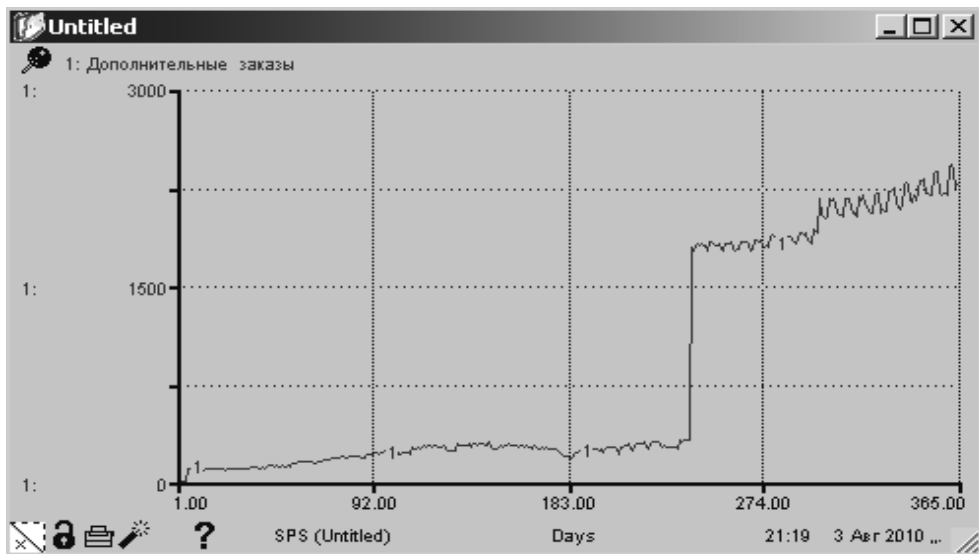


Рис. 9. Прогнозна динаміка збільшення ринкового попиту (грн) за рахунок рекламних зусиль

Якщо врахувати, що прогнозне збільшення попиту досягнуто за рахунок покупців, які перейшли у розряд постійних, співвідношення «витрати — результат» можна визнати задовільним. Однак, приблизно 40 % цільової аудиторії, яка відреагувала на витрати (потенційні покупці), втрачається, і тільки 60 % переходить у розряд постійних покупців (динаміка на рис. 10).

Таким чином, завдяки комплексу імітаційних експериментів менеджери можуть визначитися з найбільш прийнятним рівнем рекламних витрат протягом тривалого періоду на перспективу, а також з найбільш ефективною технологією формування рекламного бюджету.

Реалізація методу системної динаміки на платформі технології Ithink стосовно головних бізнес-процесів виробничо-збутової сфери підприємств дозволяє аналізувати різні сценарії їх розгортання у часі. Це дає можли-

вість менеджерам своєчасно оцінити ступінь ефективності активної організаційної структури, визначити «вузькі місця» на виробництві та в каналах збуту. Прогнозний аналіз чутливості кінцевих показників роботи підприємства до різноманітних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє уникнути їх негативного впливу на практиці.

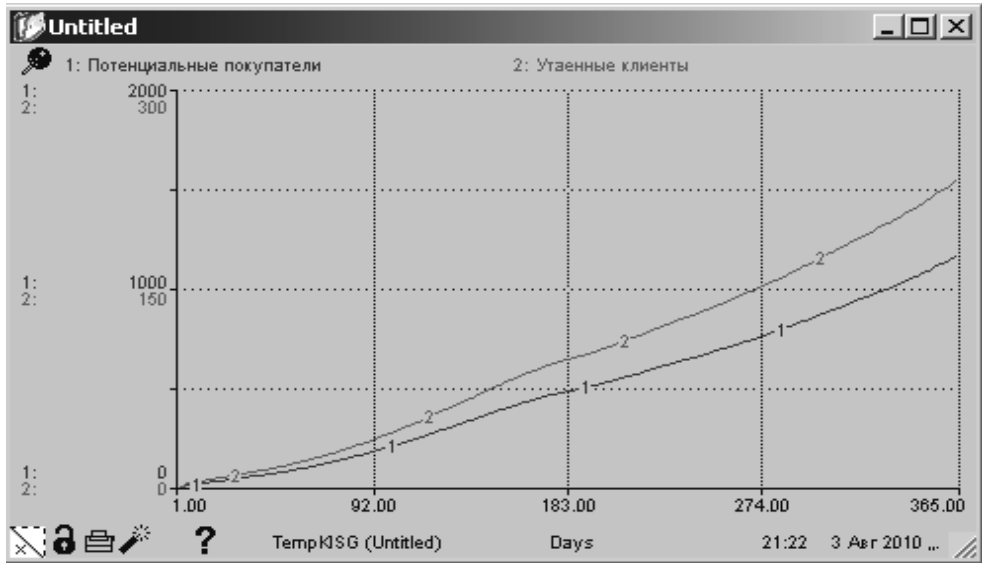


Рис. 10. Динаміка темпів потоків потенційних та втрачених клієнтів

Ефективність та оперативність прийняття управлінських рішень щодо визначення та корегування бізнес-процесів на підприємствах протягом тривалого періоду підтримується засобами планування численних імітаційних експериментів, фактично тренажерним характером моделі.

Наведені фрагменти моделі дещо спрощені з метою надання уяви про загальні можливості імітаційного моделювання бізнес-процесів виробничо-збутової сфери підприємства. Але вони демонструють гнучкість методу, наявність можливостей врахування особливостей функціонування конкретного промислового об'єкта.

## Література

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2008 г. — 304 с.
2. Лычкина Н. Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях. — Бизнес-информатика. — № 1. — 2009.
3. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информ. технологии. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 340 с.
4. Уткин Э. А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. — М.: Тандем, 2008. — 225 с.
5. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия. — М.: Прогресс, 1971. — 765 с.
6. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. — М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2007. — 288 с.

7. Цисарь И. Ф. Моделирование экономики в Ithink\_Stella. Кризисы, налоги, информация, банки. — М.: ДИАЛОГ\_МИФИ, 2009. — 224 с.
8. Lawandowski A., Werzbicki A. Theory, SoftWare and Testing Example in Decision Support Systems. Working paper WP-88-071, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria, 2007.
9. Swain J. J. «Power Tools for Visualization and Decision-Making», OR/MS Today, February, 2008 — Simulation SoftWare Survey.

**З. Н. Соколовская**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ПЛАТФОРМЕ ITHINK**

**Резюме**

Обосновывается целесообразность и эффективность использования технологии Ithink в моделировании бизнес-процессов на микроуровне. В обобщенном виде представлена имитационная модель основных бизнес-процессов производственно-сбытовой сферы предприятия. Рассмотрены фрагменты планов имитационных экспериментов на модели и основные результаты, полученные в процессе имитации.

**Ключевые слова:** бизнес-процесс, метод системной динамики, имитационная модель.

**Z. Sokolovskaja**

Odessa National I. I. Mechnicov University

**MODELING OF BUSINESS-PROCESSES OF ENTERPRISE  
ON THE PLATFORM ITHINK**

**Summary**

Expediency and efficiency of using 'Ithink' technology on micro level modeling of business processes is given proof. The simulation model of basic business processes in the production and sale activities of an enterprise is presented. Simulated fragments of plans of simulation experiments and basic simulation results are considered.

**Key words:** business processes, system dynamics method, simulation model.

**Ю. В. Топчій**

Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління  
Міністерства фінансів України

## ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти становлення банківської системи в Україні, особливості функціонування на сучасному етапі, перспективи її подальшого розвитку.

**Ключові слова:** банки; банківська система; рівень капіталізації; кредитний ринок.

Потужна банківська система є необхідною умовою створення ефективною і стабільною ринковою економікою. Банківська система України перебуває в процесі становлення, що гальмує економічне зростання країни.

Виступаючи у ролі фінансового посередника, саме банки акумулюють грошові ресурси суб'єктів господарювання і забезпечують їх подальший розподіл.

Проблеми розвитку банківської системи України досліджувались такими зарубіжними і вітчизняними авторами, як О. Білорус, З. Васильченко, Б. Губський, О. Дзюблюк, О. Любунь, А. Мороз, М. Савлук, Д. Чистілін та іншими. Однак місце і роль, яке належить банківському сектору в економіці, потребує оцінки ефективності функціонування банківської системи з урахуванням особливостей її розвитку на сучасному етапі.

Метою статті є дослідження тенденцій становлення і розвитку банківської системи в Україні та надання рекомендацій щодо перспектив її подальшого розвитку.

Становлення банківської системи в Україні впродовж двадцяти років супроводжується такими негативними рисами, як недостатній рівень капіталізації банківської системи, значні банківські ризики, низький рівень банківського менеджменту, якість і кількість банківських послуг, недостатня ефективність банківського нагляду і непрозорість діяльності банківських установ, недовіра певної частини населення до банків, а також вкрай низькі доходи переважної частини населення країни.

За оцінками експертів банківська система України є однією з найбільш слабких у світі. Банківська діяльність пов'язана з високими ризиками і здійснюється за складних політичних і економічних умов у країні.

За рівнем ризиків банківської системи Україна належить до останньої десятої групи надійності, де, крім нашої країни, перебувають банківські системи Венесуели, Ямайки та Болівії [7, с. 152].

Чи не найважливішою проблемою у банківській системі сьогодні є криза довіри у відносинах «банк — клієнт», основними причинами якої є:



- неповернення у повному обсязі впродовж двадцяти років вкладів громадян, які знаходилися на рахунку Ощадного банку СРСР;
- несприятливі умови для розвитку банківського сектору в 1990–1998 рр.,
- вплив світової фінансової кризи 2008 року.

Світова фінансова криза довела уразливість української економіки, нездатність вітчизняної кредитної системи протистояти її викликам, швидко пристосовуватись до ринкових умов, що постійно змінюються, і проявів потенційних ризиків її дестабілізації. У результаті впливу світової фінансової кризи практично у всіх банків виникли проблеми у діяльності. Як наслідок — спостерігається значне зниження інтересу з боку інвесторів до України та обмеження доступу до ринку капіталу.

На 01.01.2010 у 10 банках України було введено тимчасову адміністрацію, за 14 банками схвалене рішення щодо їх ліквідації. З метою підтримки стабільності банківської системи, уряд України був вимушений у 2009 році провести рекапіталізацію трьох банків на загальну суму 9,5 млрд грн [4].

Слід зазначити, що в останні роки на ринку депозитів відбулись помітні зрушення. Внаслідок погіршення макроекономічної ситуації в країні наприкінці 2008 року, що ще більше ускладнилась різким знеціненням гривні, у відносинах «банк — клієнт» поглибилась криза довіри до банківської системи країни. Розпочався процес відтоку депозитних ресурсів з банків. Лише у жовтні — грудні 2008 р. обсяг депозитів у гривні впав на 15 %, а в іноземній валюті — на 9 %. Крім того, клієнти банків зіштовхнулися з проблемою неповернення депозитних вкладів, або поверненням не в повному обсязі (зокрема, про неможливість розрахуватися із вкладниками заявляв банк «Надра» тощо); неможливістю з'ясувати, куди поділися ці кошти, на які цілі спрямовані тощо.

У результаті втрати грошових заощаджень у більшій частині населення існує думка, що банк — це нестабільна і ненадійна фінансова установа, тому сьогодні вільні грошові ресурси суб'єктів господарювання не працюють і зберігаються поза межами банку.

Крім того, банківська система країни не має чіткого механізму захисту грошових вкладів. Тому проблема повернення довіри вкладників до банку, як фінансової установи, яка спроможна заощадити і примножити грошові ресурси, є актуальною та потребує вирішення. Сьогодні трансформація вільних грошових заощаджень суб'єктів господарювання в інвестиції через банківську систему є неефективною.

На повернення довіри у відносинах «банк — клієнт» могло б вплинути повернення у повному обсязі вкладів громадян, які знаходилися на рахунку Ощадного банку СРСР. Незважаючи на те, що з цього приводу постійно відбуваються дискусії, урядом України були зроблені певні кроки щодо часткової виплати компенсації, яка до цього часу в повному обсязі так і не виплачена.

Одним із основних чинників, що гальмує розвиток банківської системи України, є рівень капіталізації банківської системи.

Упродовж останніх років банківський сектор економіки був одним із найприбутковіших та розвивався найбільш динамічно порівняно з іншими галузями. На 01.01.2008 власний капітал усіх банків становив 69,6 млрд грн, а вже на 01.01.2009 — 103,2 млрд грн, тобто зріс в 1,48 раза. Доходи банків у 2008 р. становили 104,6 млрд грн, зокрема, відсоткові доходи становили 77,5 млрд грн (або 74,0 % від загальних доходів), комісійні доходи — 17,6 млрд грн (16,8 %) [8, с. 203].

Фінансова криза, яка розпочалась у жовтні 2008 р., вплинула на вітчизняну банківську систему та виявила дисбаланси в системі, які за умов стрімкого економічного підйому або не помічалися, або просто ігнорувалися.

Незважаючи на несприятливі умови, українська банківська система поступово нарощує обсяги власного капіталу. Так, на 01.01.2010 власний капітал банківської системи України збільшився на 4,1 млрд грн і становив 115,2 млрд грн. Слід зазначити, що збільшення обсягу статутного капіталу банків з початку поточного року склало 36,7 млрд грн (на 44,6 %) [1]. На 01.04.2010 власний капітал банківської системи України збільшився на 11,55 млрд грн і становив 126,7 млрд грн. Збільшення обсягу статутного капіталу банків з початку року склало 9,2 млрд грн (на 7,7 %) [2].

У першому кварталі 2010 року найзначніші вливання отримали «Сбербанк Росії» (власний капітал був збільшений майже вдвічі, на 99,25 %), «Ерсте Банк» (47,41 %), «Кредобанк» (45,41 %), «Брокбізнесбанк» (19,74 %), «БМ Банк» (19,45), «Райффайзен Банк Аваль» (18,02 %). Поповнився власний капітал «Укресімбанку» (на 46,15 %). А от «Родовідбанк» і банк «Київ», навпаки, зіткнулися з серйозним відтоком капіталу (52,32 % і 34,73 % відповідно). Зменшився капітал також у «ВТБ Банку» (-19,35 %), «Правекса» (-18,13 %), «Індекс-банку» (-14,05 %), «Фольксбанк» (-12,74 %), «УкрСиббанку» (-11,45 %) [5].

Згідно з інформацією Національного банку України, за підсумками діяльності банків України на 01.08.2010 власний капітал банків склав 132,8 млрд грн або 14,6 % пасивів банків [4].

Отже, незважаючи на помітні зрушення, в Україні залишається недостатнім рівень капіталізації банків, який визначає надійність банківської установи, забезпечує стабільне функціонування і розвиток банківської системи, покриття можливих ризиків у банківській діяльності. Високий рівень капіталізації банків — це показник забезпечення фінансової стійкості банків за умови виникнення кризових явищ в економіці. Низький рівень капіталізації банківської системи виступає стримуючим чинником подальшого стабільного розвитку та ефективного функціонування банків. За сучасних умов низький рівень капіталізації банківської системи є чинником зростання ставок за кредитними угодами. До того ж, від цього залежить ступінь захищеності грошових вкладів суб'єктів господарювання.

Низький рівень капіталізації вітчизняних банків робить їх неконкурентоздатними у порівнянні з іноземними банками. Так, якщо власний капітал усіх українських банків становив на 01.08.2008 87,71 млрд грн (близько 17,5 млрд дол.), то капітал американського Bank of America

Corp — 91 млрд дол., британського HSBC Holding — 87,8 млрд дол., а французького Credit Agrikole Group — 84,9 млрд дол. [6, с. 105]. Отже, підвищення рівня капіталізації банків виступає важливим чинником ефективного розвитку фінансового сектору України.

Фахівці виділяють такі шляхи підвищення капіталізації банків в Україні [9]:

- 1) збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії;
- 2) збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, реорганізація банків);
- 3) збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (шляхом випуску депозитних сертифікатів, банківських облигацій та єврооблігацій);
- 4) збільшення капіталу за рахунок прибутку;
- 5) зменшення обсягів ризикових активів.

На нашу думку, підвищенню капіталізації банківської системи України може сприяти створення банківських об'єднань на зразок фінансових холдингових груп і банківських корпорацій. В цілому, вирішення проблеми капіталізації банків можливе шляхом прискорення ринкової трансформації економіки, підвищення прибутковості банків.

Особливої актуальності для розвитку банківської системи України набуває питання формування ефективного депозитного ринку. Розробка ефективної депозитної політики є чи не найважливішим чинником співробітництва банку і клієнта. Це впливає на формування ресурсної бази, оскільки вагома частина ресурсної бази банку формується завдяки залученню депозитних вкладів. Разом з тим депозити — це й спосіб заощадження та примноження тимчасово вільних коштів для суб'єктів господарювання. Розміщення депозитів в тій чи іншій фінансово-кредитній установі є показником довіри і визнання діяльності банку з боку вкладників.

Незважаючи на складну ситуацію на фінансовому ринку, позитивною тенденцією, чинником відновлення довіри клієнтів до банку є приріст депозитів у банківську систему країни у 2010 році. Так, у січні — червні 2010 р. обсяг вкладів населення в банківській системі збільшився на 13,7 %, а коштів юридичних осіб — на 6,2 %.

Основною економічною функцією банків є кредитування клієнтів. Кредитна політика банку — це показник рівня фінансового ризику, який бере на себе банк, оскільки сутність цієї політики полягає в забезпеченні прибутковості, надійності, безпеки кредитних операцій.

Розробка виваженої кредитної політики, перш за все, з точки зору оцінки кредитних ризиків, — це важливий елемент банківського менеджменту, оскільки за допомогою кредитування банк реалізує свої стратегічні плани. Кредитна політика має розроблятися таким чином, аби банк отримував прибуток з мінімальними ризиками від цієї діяльності.

За оцінками експертів, однією з причин падіння економіки України у 2009 році стала непрацююча банківська система і зменшення обсягів кредитування економіки у порівнянні з 2008 роком, тоді як упродовж минулих трьох років спостерігався приріст кредитів в економіку.

Низька активність, з одного боку, обумовлена неготовністю банків надавати великі і довгострокові кредити підприємствам. З іншого боку, чинником, який стримує кредитування реального сектору економіки, є нестабільність функціонування українських підприємств, відсутність чіткої політики щодо перспектив їх подальшого розвитку, що, в свою чергу, обумовлює високі кредитні ризики.

Враховуючи вищенаведене та беручи до уваги той факт, що сьогодні у більшій частині населення країни кредитна культура ще не сформована або перебуває на досить низькому рівні, стрімкий розвиток кредитування робить банківську систему уразливою і може призвести до численних негативних наслідків. Так, у період фінансової кризи 2008 року ряд банків опинились перед загрозою дефолту, через надання ними до кризи більшої частини кредитів в іноземній валюті. Внаслідок девальвації гривні суб'єкти господарювання виявились неспроможними повертати кошти.

У результаті дослідження та критичного аналізу стану кредитної політики банків можна запропонувати такі рекомендації:

- оцінювати кредитний портфель із погляду здатності позичальника погасити заборгованість, а не з позиції рівня забезпеченості позичок;
- використовувати класифікацію ризику отриманих гарантій, аналогічну класифікації ступеня ризику позичок;
- при аналізі кредитоспроможності позичальника проводити діагностику його фінансового стану в динаміці, прогнозувати можливість банкрутства, вивчати кредитну історію [7, с. 156].

Слід зазначити, що у першому півріччі 2010 року збільшилась кількість банків, які надають кредити суб'єктам господарювання. Проте, попит на банківські кредити залишається низьким через високу вартість кредитних ресурсів.

Не сприяє розвитку банківської системи в Україні й відсутність кредитних історій та кредитних бюро. Тому, аби суттєво зменшити банківські ризики, що пов'язані з кредитуванням, існує нагальна потреба у прискоренні процесу розвитку бюро кредитних історій. На підставі проведеного аналізу наслідків фінансової кризи для банківського сектору економіки, фахівці зазначають, що в період «кредитного буму» недостатньо уваги приділялось вивченню платоспроможності клієнтів, що мало негативні наслідки за настання несприятливих умов.

Так, при прийнятті рішення про можливість надання кредиту банк оцінює фінансовий стан клієнта на підставі відомостей про його фінансову спроможність. Невиконання або неналежне виконання клієнтом власних фінансових зобов'язань відбувається з різних причин: це можуть бути як об'єктивні причини, так і шахрайські наміри клієнта. Зробити висновок про виконання потенційним клієнтом своїх фінансових зобов'язань, про раціональність розпорядження власними грошовими ресурсами, оскільки вкрай складно передбачити, наскільки стабільним залишиться у майбутньому фінансовий стан клієнта, можливо саме завдяки наявності кредитної історії клієнта.

В усіх розвинених країнах проблема низької культури надання кредитних послуг практично вирішується шляхом створення таких кредитних бюро. Бюро кредитних історій — це організація, призначена акумулювати інформацію про позичальників кредиту і розповсюджувати її на визначених законом умовах, сприяти тим самим зниженню ризиків кредитування. Кредитна історія — це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, яка його ідентифікує, усі відомості про виконання ним зобов'язань по кредитних угодах, інша відкрита інформація [11, с. 136].

У розвинених країнах, крім Національних бюро кредитних історій (НБКИ), функціонують незалежні кредитні бюро окремих банків. За підрахунками американських фінансових аналітиків, завдяки активній роботі бюро обсяги кредитування збільшуються в середньому на 20 % більше від зростання ВВП. Поряд з цим в країнах, де кредитні бюро ефективно функціонують, сумлінні позичальники отримують здешевлені (зі знижкою) кредити [11, с. 136–137].

Слід зазначити, що у світі накопичений чималий досвід створення кредитних бюро. В Україні цей процес розпочався у 2003 році, перше бюро було створено у 2004 році. Правові та організаційні засади формування і ведення кредитних історій, права суб'єктів кредитних історій та користувачів бюро кредитних історій, вимоги до захисту інформації, що складає кредитну історію, порядок утворення, діяльності та ліквідації бюро кредитних історій визначено Законом України від 23.06.2005 № 2704-IV «Про організацію формування та обігу кредитних історій».

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, в Україні на 25.01.2010 до Єдиного реєстру бюро кредитних історій внесені: ЗАТ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій»; приватне акціонерне товариство «Міжнародне бюро кредитних історій»; ТзОВ «Українське бюро кредитних історій»; ТзОВ «Бюро кредитних історій «РУССКИЙ СТАНДАРТ»; ТзОВ «Бюро кредитних історій «ДАТА МАЙНІНГ ГРУП» [3].

Система кредитних історій — це величезна база даних, яка містить інформацію щодо фінансової спроможності клієнтів банку. Як свідчить практика, в Україні все більше кредитних установ вимушені звертатися до відповідних баз даних. Тому створення і вдосконалення діяльності бюро кредитних історій — необхідний інструмент регулювання правовідносин, що виникають у сфері виконання кредитних зобов'язань. Кредитні бюро покликані, перш за все, покращити кредитну культуру в Україні, й по друге, зменшити банківські ризики при наданні кредитів.

Одним із основних чинників ефективного розвитку банківської системи в Україні має бути формування прогресивної законодавчої бази, яка регламентує банківську діяльність. Вітчизняна нормативно-правова база є нестабільною, значно відстає від реальних процесів, що відбуваються в економіці країни, містить численні законодавчі колізії та не сприяє залученню необхідних інвестицій. На нашу думку, чинна правова база має бути більш гнучкою. Враховуючи сучасні реалії, зміни в законодавстві мають вноситися оперативніше, що сприятиме ефективності функціонування банківської діяльності.

Як зазначають деякі фахівці, нині недостатньо уваги приділяється проблемам управління розвитком банківської системи як системи в цілому. Управління банківською системою в Україні має на меті розбудову такої банківської системи, яка б сприяла економічному розвитку країни, була б стійкою, вчасно реагувала на виклики часу та можливі негативні прояви.

Банківська система в Україні є досить молодю, на сучасному етапі продовжується процес її становлення, який ускладнено непростим становищем на світовому фінансовому ринку. Незважаючи на позитивні зрушення, розвиток банківської системи в Україні залишається на досить низькому рівні.

Банківській системі в Україні притаманний ряд проблем, які потребують врегулювання. Є актуальною і потребує вирішення проблема повернення довіри вкладників до банку, як фінансової установи, яка спроможна заощадити і примножити грошові ресурси. Внаслідок недостатності капіталізації банківської системи в Україні банківська діяльність супроводжується значними ризиками. Українські банки на даному етапі не в змозі задовольнити попит реального сектору економіки на фінансові ресурси, в той час як вільні грошові ресурси частини суб'єктів господарювання не працюють і зберігаються поза межами банку.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що основними напрямками з подолання проблем розвитку банківської системи в Україні мають стати:

1. Зміцнення довіри до банківської системи як з боку вкладників, так і інвесторів.
2. Підвищення рівня капіталізації банківської системи як чинника, що сприяє ефективному розвитку фінансового сектору України.
3. Підвищення прозорості діяльності банків та конкурентоспроможності банківської системи в цілому.
4. Розробка банком виваженої депозитної і кредитної політики.
5. Прискорення процесу розвитку бюро кредитних історій з метою зменшення банківських ризиків, які пов'язані з кредитуванням.
6. Покращення якості банківських послуг та удосконалення рівня управління банківськими ризиками.
7. Удосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує банківську діяльність.

Лише за умов реформування банківського сектору, який є важливим і необхідним чинником на шляху економічного зростання, можливий подальший розвиток банківської системи в Україні.

## Література

1. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [[http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1550&menu=119&Itemid=113&lang=en](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=1550&menu=119&Itemid=113&lang=en)].
2. Банковские новости Украины [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [<http://banknews.com.ua/10111.html>].
3. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [<http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/drlrdp/BKI.pdf>].

4. Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [[http://www.bank.gov.ua/Publication/bank\\_sup/Results/2010/01062010.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup/Results/2010/01062010.htm)].
5. OVA FINANCE Фінансові новини України та світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [<http://ova.in.ua/banks/172-2010>—].
6. Дмитренко М. Г., Кочума І. Ю. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / М. Г. Дмитренко, І. Ю. Кочума // Вісник НБУ. — 2008. — № 3. — С. 102–107.
7. Марущак М. В. Основні напрями оптимізації функціонування банку / М. В. Марущак // Наукові праці НДФІ. — 2009. — № 2 (47). — С. 152–158.
8. Миськів Г. В., Пилип'як О. В. Розвиток банківської системи України в сучасних умовах / Г. В. Миськів, О. В. Пилип'як // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.8. — С. 203–207.
9. Ципліцька О. О. Капіталізація банківської системи України в умовах економічної кризи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npchdu/Economy/2008\\_86/86-4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2008_86/86-4.pdf)].
10. Вовчак О. Д., Руцишин Н. М. Банківська справа: Навчальний посібник. — Львів: Новий Світ-2000, 2008. — 560 с.
11. Кириленко В. В. Ринок фінансового капіталу: Курс лекцій. Навчальний посібник для вузів / За ред. О. Р. Дивеева-Кириленка. — Тернопіль: ТДЕУ, 2006. — 272 с.

### **Ю. В. Топчий**

Научно-исследовательский финансовый институт Академии финансового управления Министерства финансов Украины

### **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ БАНКОВОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ**

#### **Резюме**

Рассмотрены теоретические и практические аспекты становления банковской системы в Украине, особенности функционирования на современном этапе, перспективы ее дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** банки, банковская система, уровень капитализации, кредитный рынок.

### **Y. Topchiy**

Scientific-research Financial Institute of the Academy of Financial Management

### **MINISTRY OF FINANCES OF UKRAINE PROBLEMS OF ESTABLISHMENT OF BANKING SYSTEM IN UKRAINE AND PERSPECTIVES OF ITS FURTHER DEVELOPMENT**

#### **Summary**

Some practical and theoretical aspects of establishment of banking system in Ukraine, the peculiarities of functioning at the modern level and perspectives of its further development are examined.

**Key words:** banks; banking system; capitalization level; credit market.

**Д. О. Устїнов**

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## СТВОРЕННЯ УМОВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ І КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

В даній статті розглянуто новий порядок системи поточного фінансування житлово-комунальних підприємств, шляхи покращення функціонування галузі, та перерозподілу соціальних виплат. Досліджено деякі методи покращення економічного стану підприємств сектора житлово-комунального господарства за допомогою зміни джерел фінансування, удосконалення системи менеджменту, системи обслуговування житлового фонду.

**Ключові слова:** тарифна політика, єдина житлово-комунальна субсидія.

Сфера житлово-комунального господарства України має безліч серйозних недоліків, які гальмують розвиток галузі і стають на заваді процесу її модернізації. Однією із ключових проблем в цьому процесі є питання джерел фінансування підприємств ЖКГ. Не дивлячись на досить значне навантаження на платників, грошових коштів катастрофічно не вистачає. Проблема створення умов розвитку підприємств житлово-комунального господарства останнім часом присвячено багато публікацій, особливо питанню джерел фінансування галузі. Це, зокрема, роботи вітчизняних вчених: Димченко О. В., Аболін О. О., Ушвіцький Л. І, Строкань Т. М., Амосов О. Ю. та ін. Так, Димченко О. В. розглядає основним засобом розвитку ЖКГ — впровадження інновацій, схожої думки притримується і Строкань Т. М., ключовим питанням розвитку вона вважає розробку та реалізацію інвестиційної політики в цій сфері по напрямках інвестування. Інший автор, Аболін О. О., першочерговим вбачає залучення громадськості [1–8]. Наукові здобутки цих та інших вчених мають важливе значення. Проте, розглядаючи шляхи вдосконалення галузі, авторами не розглядається можливість впровадження системи єдиної житлово-комунальної субсидії, а ця концепція, на нашу думку, має бути ретельно досліджена.

Завданням цієї статі є дослідження шляхів вдосконалення економічного стану підприємств сектора житлово-комунального господарства шляхом зміни джерел фінансування, системи управління, обслуговування житлового фонду.

Нова система економічних відносин у житлово-комунальному господарстві припускає принципову зміну як функцій її учасників, так і механізмів їхньої взаємодії й організації фінансових потоків. Автором пропонується докорінно змінити систему поточного фінансування житлово-комунальних підприємств. Основною ідеєю економічної моделі реформи житлово-комунального господарства є передача права розпорядження всіма бюджетними ресурсами, що виділяються в цей час на дотування сектора, від кому-



нальних підприємств безпосередньо громадянам — суб'єктам, найбільшою мірою зацікавленим в ефективній витраті цих коштів.

Завдяки даній зміні буде ліквідовано існуючий поділ напрямків бюджетного фінансування житлово-комунального господарства: системи дотацій підприємств, надання категоріальних пільг громадянам (незалежно від їхніх доходів) і виплати адресних субсидій малозабезпеченим родинам будуть об'єднані в рамках єдиної житлово-комунальної субсидії, що уніфікує всі види фінансової допомоги держави в оплаті житлово-комунальних послуг і що перераховує на персоніфіковані соціальні рахунки громадян. Головними учасниками економічних відносин у секторі ЖКГ, таким чином, стануть житлово-комунальні підприємства та безпосередні одержувачі їхніх послуг — громадяни, а функції бюджету будуть повністю переорієнтовані на виплату єдиної житлово-комунальної субсидії безпосередньо громадянам (крім громадян з високими доходами, дотування яких буде припинено). У результаті кінцеві одержувачі послуг одержать можливість контролювати напрямок і витрати бюджетних засобів, що стане прозорим і адресним. Буде використаний потенціал фінансових інститутів (банків), що відкривають соціальні рахунки для кредитування громадян і місцевих бюджетів з метою покриття касових розривів, що виникають при виплатах єдиної житлово-комунальної субсидії. Використання системи соціальних рахунків буде сприяти самоорганізації громадян у житловій сфері, появі стимулів для розвитку товариств власників житла та інших об'єднань громадян, посиленню контролю обсягу і якості надаваних житлово-комунальних послуг з боку населення, розвитку ринку професійних послуг по управленню житловим фондом. Ця міра дозволить підвищити прозорість витрати бюджетних засобів, підсилити соціальну спрямованість бюджетної політики. Буде ліквідована система перехресного субсидування населення за рахунок промислових підприємств.

Зміниться й система фінансування заходів щодо модернізації й розвитку житлово-комунального господарства. Інвестиційне фінансування житлово-комунального комплексу буде здійснюватися, в основному, за рахунок залучення позикових ресурсів (у першу чергу, засобів приватних інвесторів). Бюджетне фінансування інвестицій в ЖКГ буде можливим в обмеженому обсязі в тих випадках, коли обсяг засобів, необхідних для реалізації інвестиційних проектів, перевищує обсяг активів позичальника, при цьому бюджетне фінансування інвестицій буде не альтернативою, а доповненням до позикового. Більш важливим елементом участі держави у фінансуванні модернізації житлово-комунального господарства буде підтримка протягом ряду років стабільного рівня виплат у рамках єдиної житлово-комунальної субсидії при зафіксованому рівні вартості житлово-комунальних послуг, що забезпечить сектору гарантоване фінансування, а інвесторам — гарантоване повернення в оптимальний термін капіталу, вкладеного в модернізацію і розвиток зношеного комунального господарства. Далі, у результаті розвитку конкурентних відносин у житловому господарстві буде якісно підвищена ефективність його функціонування, що забезпечить загальне

зниження витрат на зміст житлово-комунального господарства не менш ніж на 20 % проти існуючого рівня і залучення додаткових фінансових ресурсів для модернізації ЖКГ. Перехід відносин між підприємствами житлово-комунального комплексу і одержувачами їхніх послуг на договірну основу, відділення функцій власника житлового фонду від господарської діяльності по його керуванню й обслуговуванню в муніципальному секторі, удосконалювання системи та принципів регулювання тарифів на послуги локальних монополістів у комунальному господарстві дозволять:

а) перейти на повну оплату вартості послуг житлово-комунального сектора населенням без збільшення в структурі (бюджет + громадяни) сукупного комунального платежу частки власних витрат громадян, за винятком родин з високими доходами;

б) споживачам послуг — безпосередньо впливати на їхню кількість та якість, забезпечуючи необхідний тиск на комунальні підприємства з метою підвищення ефективності надаваних послуг;

в) власникам і наймачам житлового фонду — робити конкурентний відбір керуючих компаній і підрядних організацій, що пропонують найкращу якість послуг за найнижчою ціною;

г) стимулювати енерго- та ресурсозбереження як з боку комунальних підприємств (для зниження виробничих витрат), так і з боку одержувачів їхніх послуг (для зменшення обсягу вартості цих послуг);

д) стабілізувати фінансовий потік для організацій, що роблять житлово-комунальні послуги, зробивши його прозорим і гарантованим.

Реалізація нової економічної моделі дозволить забезпечити бездотаційний режим фінансування житлово-комунального господарства, якісно підвищити його ефективність, створити джерела залучення засобів для розвитку сектора й, що найбільше важливо, гарантувати адресність державної допомоги малозабезпеченим верствам населення, припинення дотування громадян з високим рівнем доходів і безпосереднє доведення субсидій до одержувачів з використанням системи соціальних рахунків громадян. Оцінка ефективності і соціально-економічних наслідків реалізації заходів реформи повинна вироблятися на основі системи індикаторів, які являють собою не тільки кількісні показники, але і якісні характеристики та описи. Система індикаторів забезпечить моніторинг реальної динаміки змін у житловій сфері за оцінюваний період з метою уточнення або коректування поставлених завдань. Основою для оцінки ефективності реалізації економічної моделі реформи житлово-комунального господарства буде служити нижченаведена система кількісних показників:

1) Показники, за допомогою яких оцінюються результати реформи для бюджету: 1.1. Рівень бюджетних видатків на дотації підприємствам ЖКГ;

1.2. Рівень бюджетних видатків на виплату адресної допомоги малозабезпеченим сім'ям. Цей показник є функцією двох складових:

– числа родин, що мають право на одержання субсидій по оплаті послуг житлово-комунального господарства;

– державного стандарту максимально припустимої частки власних витрат громадян на оплату житла та комунальних послуг у сукупному

сімейному доходу виходячи із соціальної норми площі житла та нормативів споживання комунальних послуг.

Єдина житлово-комунальна субсидія повинна стати:

– адресною, мати цільове спрямування (може бути використана лише на оплату послуг ЖКГ);

– носити терміновий характер (субсидія має знаходитись на соціальному рахунку не більше двох місяців, а наступний платіж від держбюджету нараховується лише після того, як громадянин здійснив своєчасну оплату за послуги ЖКГ), забезпечувати прозорість розподілу та використання бюджетних коштів.

2) Показники, за допомогою яких здійснюється оцінка результатів реформи для підприємств ЖКГ:

2.1. Рівень поточного фінансування — показник, що характеризує ступінь фінансування економічно обґрунтованої потреби підприємств житлово-комунального господарства в засобах;

2.2. Співвідношення дотаційного фінансування і платежів одержувачів послуг. В ході реалізації реформи загальна потреба у фінансуванні з врахуванням підвищення внутрішньої ефективності сектора і раціоналізації виробничих витрат повинна знизитись, частка дотаційного фінансування й дефіцит засобів повинні зменшитися до 0 %, а частка номінальних платежів населення збільшитися майже до 90–95 %;

2.3. Забезпечення необхідного рівня фінансування інвестиційних потреб підприємств ЖКГ буде визначатися, в основному, припливом приватного капіталу в комунальну сферу за рахунок появи механізмів реальної конкуренції;

2.4. Рівень підвищення внутрішньої ефективності (зниження витрат та тарифів на комунальні послуги).

3) Показники, що оцінюють результати реформи для населення:

3.1. Рівень власних витрат громадян на оплату житла й комунальних послуг у сукупному сімейному доході. Цей показник буде використовуватись як основа для розрахунку житлових субсидій по одній підставі — залежно від величини сукупного доходу родини. Для зниження навантаження на групи населення з низькими доходами в рамках економічної моделі реформи повинна встановлюватися гранична частка власних витрат громадян на оплату житла й комунальних послуг у сукупному доході родини на рівні 22 % з перспективою зниження;

3.2. Число сімей (частка сімей в процентах), що претендують на отримання субсидій на оплату послуг ЖКГ;

3.3. Гарантована доступність субсидій буде характеризуватись рівнем розвитку системи персоналізованих соціальних рахунків громадян, на які перераховуються всі види допомоги держави в оплаті житлово-комунальних послуг. Система відкриття таких рахунків з використанням послуг кредитних організацій повинна бути створена у всіх регіонах;

3.4. Рівень переходу на договірні відносини в секторі буде характеризувати можливість громадян безпосередньо впливати на кількість й якість надаваних послуг, включаючи пред'явлення комунальним підпри-

емствам санкцій за недотримання обсягів і стандартів якості надаваних послуг. У ході реформ рівень переходу на договірні відносини повинен досягти не менш ніж 90–95 % у цілому по Україні. Основними соціально-економічними наслідками реалізації економічної моделі реформ будуть підвищення економічної ефективності житлово-комунального господарства, надійності і якості надаваних послуг, стабілізація їхньої вартості, забезпечення умов для модернізації й стійкого розвитку сектора. Ефектом реалізації економічної моделі буде: 1) для населення:

- створення сучасного і ефективного комунального господарства, підвищення якості житлово-комунальних послуг і стабілізація їх вартості, створення можливості впливати на вартість, кількість й якість надаваних послуг і прогнозувати власні витрати на житлово-комунальні послуги;

- гарантії адресної фінансової підтримки незаможних верств населення в частині витрат на комунальні послуги в результаті остаточного переходу до системи адресного субсидування малозабезпечених громадян і створення системи персоналізованих соціальних рахунків;

- зниження величини власних витрат субсидованих груп населення на оплату житлово-комунального господарства;

- створення стимулів раціоналізації споживання ЖКП та їхньої економії;

2) для бюджету:

- забезпечення стовідсоткової адресності фінансової підтримки населення за рахунок переходу від системи дотування підприємств до безпосереднього субсидування населення;

- оптимізація обсягів необхідної фінансової підтримки;

- формування прозорої системи фінансових потоків у сфері субсидування громадян у житлово-комунальному секторі;

3) для комунальних підприємств:

- ліквідація дефіциту фінансових ресурсів;

- зниження рівня неплатежів у житлово-комунальному секторі;

- залучення інвестицій для фінансування заходів щодо модернізації житлово-комунального господарства;

- підвищення внутрішньої ефективності сектора, зниження виробничих витрат у результаті ліквідації системи дотування сектора, переходу до договірних форм відносин, розвитку конкуренції;

4) для промислових підприємств:

- ліквідація системи перехресного субсидування і підвищення конкурентоздатності продукції.

Реформування ЖКГ передбачає удосконалення системи управління і обслуговування житлового фонду з метою зниження експлуатаційних витрат. Послідовна і методична реалізація запропонованої концепції перетворень припускає формування в Україні нової культури власника житла і споживача ЖКГ, модернізацію галузі і системи управління нею, підвищення загальної ефективності функціонування галузі; обов'язковою умовою реалізації реформи є формування системи оцінки ступеня ефективності про-

ведених перетворень. При цьому система оцінки повинна неодмінно бути комплексною і враховувати інтереси споживачів, держави та господарюючих суб'єктів.

Ефективне функціонування державної тарифної політики дозволить створити стимули для модернізації підприємств, залучення в сферу ЖКГ інвестицій, зменшення соціального напруження та створить передумови для побудови громадянського суспільства. Саме тому дослідження даної галузі є необхідним і перспективним і має широке поле для подальших наукових розробок. Наприклад, необхідно впровадити ефективну заміну витратному методу формування цін, адже при його використанні ігнорується фактор попиту — готовність і можливість споживачів (організацій, населення й бюджету) оплачувати послуги відповідної якості й відповідної вартості.

## **Література**

1. Аболин А. А. Деятельность частных операторов ЖКХ // Экономика и управление предприятием ЖКХ. — 2005. — № 10.
2. Аболин А. А. Трансформация льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг в компенсационные выплаты // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ, 2001.
3. Амосов О. Ю. Сучасні проблеми тарифної політики в житлово-комунальній сфері // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып. 87. — К.: Техніка, 2009. — С. 208–212.
4. Біла С. Роль держави у реформуванні житлово-комунального господарства України // Вісник Національної академії державного управління. — 2005. — № 2. — С. 150–158.
5. Димченко О. В., Димченко В. В., Шевчук В. В. Специфіка управління інноваційним розвитком в контексті просторово-мережної взаємозалежності // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2009. — № 2 (6). — С. 46.
6. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія / О. В. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2009. — 356 с.
7. Мустафина Е. С. Проблемы ЖКХ с позиции частного бизнеса // Экономика и управление предприятием ЖКХ. — 2005. — № 3.
8. Ушвицкий Л. И., Алексеева А. И. Экспертный анализ проблемной ситуации в организации // Вестник Северо-Кавказского государственного университета. — 2009. — № 3 (20). — С. 31–37.
9. Private participation in infrastructure: trends in developing countries in 1990–2001: energy, telecommunications, transport, water. The World bank, Public-private infrastructure advisory facility 2003.
10. <http://www.minjkg.gov.ua/>

**Д. А. Устинов**

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

**СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ  
И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕННЫХ  
ИЗМЕНЕНИЙ**

**Резюме**

В данной статье рассмотрен новый порядок системы текущего финансирования жилищно-коммунальных предприятий, пути улучшения функционирования отрасли и перераспределения социальных выплат.

**Ключевые слова:** тарифная политика, единая жилищно-коммунальная субсидия.

**D. O. Ustinov**

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

**CREATION OF CONDITIONS FOR COMMUNAL HOUSING  
ENTERPRISES DEVELOPMENT AND EXECUTED  
TRANSFORMATIONS EFFICIENCY ESTIMATION CRITERIAS**

**Summary**

The given article is dedicated to the new order of system of current financing of the housing-and-municipal enterprises, ways of improvement of functioning of branch, and redistribution of social payments.

**Key words:** tariff policy, common communal housing subsidy.

**О. М. Федорчук**

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

## **ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ РИНКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В статті розкрито результати теоретичних і практичних досліджень формування галузевої структури ринку матеріально-технічного забезпечення АПК України в сучасних умовах господарювання. Запропоновано систему заходів по створенню системи матеріально-технічного забезпечення агропромислового комплексу України.

**Ключові слова:** матеріально-технічне забезпечення, ринок, ресурси, державна підтримка, інновації.

Функціонування повноцінного ринку матеріально-технічного забезпечення АПК значною мірою залежить від його механізмів, покликаних активізувати виробничу і комерційну підприємницьку діяльність, паритет попиту і пропозиції в даній сфері. Розглядаючи внутрішній ринок матеріально-технічних ресурсів в Україні, слід відзначити, що наявність тракторів, зернозбиральних комбайнів, внесення мінеральних добрив, забезпеченість паливно-мастильними матеріалами в сільському господарстві за останні роки явно зменшились.

З одного боку, це вказує на серйозні наслідки непередуманої державної політики щодо розвитку сільського господарства, і з другого — недостатнє напрацювання механізмів вдосконалення ринку і методів торговельно-посередницької діяльності. Аграрії в ринковій економіці, не дивлячись на форми господарювання, за приватної власності повинні розвивати сприйнятливність до науково-технічного прогресу, через достатнє матеріально-технічне забезпечення підвищувати якість продукції та конкурентоспроможність.

Проблеми ринку матеріально-технічного забезпечення АПК завжди були в полі зору науковців, спеціалістів і практиків та знайшли належне відображення у наукових працях Дем'яненка М. Я., Саблука П. Т., Лобаса М. Г., Юрчишина В. В. та ін.

Однак зазначимо, що все ще недостатньою мірою проведені дослідження і дано наукову оцінку діючих механізмів формування галузевої структури ринку матеріально-технічного забезпечення, потрібен пошук і розробка якісно нових рішень, адаптованих до сучасних умов розвитку.

Метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення механізмів формування та функціонування ринку матеріально-технічних ресурсів аграрного сектора економіки.

Вважаємо, що, розглядаючи особливості організації даного ринку, потрібно виходити з того, що в його основі лежить сукупність економічних відносин, які складаються в сфері обміну з приводу реалізації товарів про-

мислового походження, робіт чи послуг. В умовах ринкової економіки обмін здійснюється безпосередньо між виробниками і покупцями. В розвинених країнах участь держави в цьому процесі залишається досить відчутною. Економічна свобода аграрних виробників в умовах ринку є досить широкою: вони самі обирають структуру вироблюваної сільськогосподарської продукції, постачальників матеріально-технічних ресурсів і ціну реалізації, а покупець сам обирає посередника.

Ринок матеріально-технічних ресурсів слід розцінювати як взаємовигідного посередника між підприємствами I сфери, з одного боку, та II і III сфер — з другого боку. В основі таких взаємозв'язків має лежати принцип економічного та технологічного партнерства, під чим слід розуміти координацію дій, спрямованих на всебічне врахування в матеріально-технічних ресурсах досягнень науково-технічного прогресу, потреби формування інноваційного потенціалу АПК, ресурсоощадливості та високої економічної окупності затрат.

Така постановка питання цілком відповідає технологічним та економічним інтересам аграрних підприємств, для яких забезпечення матеріально-технічними ресурсами на взаємовигідній основі стає вирішальним техніко-економічним фактором розширеного відтворення.

Виходячи з фактичного стану матеріально-технічної бази сільського господарства та реальної платоспроможності аграрних підприємств, доцільно погодитись із твердженням, що в організації ринку матеріально-технічних ресурсів промислового походження потрібно дотримуватись певної послідовності, в основі якої має бути зміцнення фінансового потенціалу в сільському господарстві. Ринок матеріально-технічних ресурсів у зв'язку з цим має розглядатись як важливий економічний фактор розвитку не лише аграрного, а й промислового виробництва, самовідтворення всієї системи міжгалузевих відносин.

У сучасних умовах постачанням виробничих ресурсів аграрним підприємствам, крім спеціалізованих агросервісних структур, які можуть забезпечити повний комплекс послуг з постачання ресурсів, їх супроводження та післяпродажного обслуговування, займається багато посередницьких комерційних структур, основна мета яких продати якнайдорожче. Багато з них, особливо у віддалених районах, є монополістами, що не робить ресурси доступнішими для аграрних підприємств [3].

Більшість вхідних ресурсів сільськогосподарські підприємства купують за монополюно високими цінами, тоді як їхня продукція продається за ринковими. Не сприяють зростанню платоспроможності сільськогосподарських підприємств і малі їх розміри. Наприклад, на початок 2008 р. в Україні налічувалося 42 598 фермерських господарств із середнім розміром землі 79,3 га, у тому числі 75 га ріллі. Такі малі розміри не можуть забезпечити ефективне використання, великі обсяги виробництва продукції, а відповідно, і доходи, які б дали змогу фермерам купувати необхідні ресурси. Щоб купити трактор із необхідними сільськогосподарськими машинами та знаряддями, фермерському господарству не вистачає усіх його доходів за рік.



Низька платоспроможність сільськогосподарських підприємств зумовлює скорочення виробництва і в галузях сільськогосподарського машинобудування. Так, за роки незалежності України виробництво тракторів у країні скоротилося у 24,5 рази, бурякозбиральних машин — у 43, жаток — у 73,5, і сівалок — у 7,7 раз. І, незважаючи на це, в останні роки на ринку спостерігається позитивна динаміка зростання власного виробництва і продажу сільськогосподарської техніки. Так, у 2006–2008 рр. виробництво тракторів збільшилося на 27,4 % і становило 5 803 шт. В цілому ж ринок матеріально-технічних ресурсів в Україні відчуває значні сезонні коливання. Це стосується насамперед ринку пально-мастильних матеріалів, де ціни на ресурси зростають у періоди найбільшого технологічного навантаження (весняно-польові та збиральні роботи) і знижуються в міжсезоння [2, 6, 9].

Відсутність комплексної політики розвитку АПК України позначилась не лише на результатах аграрного виробництва, а й глибоко торкнулась інших галузей. Йдеться, зокрема, про I і III сфери АПК, виробничу і соціальну інфраструктуру. Значних втрат зазнало сільськогосподарське машинобудування, виробництво інших матеріально-технічних ресурсів. Основними причинами, які стримують розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, є: зниження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, що призвело до звуження внутрішнього ринку збуту техніки, застаріла елементна база виробників технічних засобів, низька якість їх продукції, недосконала організаційно-правова форма виробництва, недостатня державна підтримка виробників техніки та сільськогосподарських товаровиробників.

Такий стан потребує радикальних змін. Насамперед необхідно позбутись надмірної різнопідпорядкованості підприємств, що виробляють матеріально-технічні ресурси, і натомість на рівні держави створити орган, який би координував діяльність цих підприємств як у сфері виробництва ресурсів, так і особливо у сфері ціноутворення на них. Доцільно було б для аграрних підприємств на матеріально-технічні ресурси промислового походження встановлювати ціни нижчими, ніж для інших споживачів. Заслуговує на увагу такий підхід, як створення на рівні України корпорації з виробництва різних видів матеріально-технічних ресурсів, яка б вивчала реальні потреби та фінансові можливості аграрних підприємств, а також організовувала виробництво ресурсів під реальні замовлення аграрних товаровиробників.

Не менш важливими в сучасних умовах є комплектування раціональної структури машинно-тракторного парку аграрних підприємств та підвищення ефективності використання техніки. Комплектування парку техніки аграрних підприємств доцільно здійснювати з урахуванням фінансового стану, вимог сучасних технологій, структури та обсягів виробництва сільськогосподарської продукції [7, 11]. З цим неможливо не погодитись, водночас економічно міцним господарствам з великими обсягами робіт доцільно комплектувати власний парк, а економічно слабким та з невеликими обсягами робіт — на основі двох або багатосторонніх договорів

організувати спільне придбання та використання техніки, що забезпечить її більш ефективне використання та виконання повного обсягу робіт меншою кількістю техніки. Можна також орендувати техніку в машинно-технологічних станціях та інших структурах. Всі ці питання міжгосподарського кооперування в сфері комплектування та використання техніки потребують нормативного врегулювання, формування економічного механізму стимулювання такої форми використання техніки.

Варто зазначити, що в останні роки відбулися помітні зміни в структурі постачань окремих ресурсів сільгоспвиробникам (рис. 1).

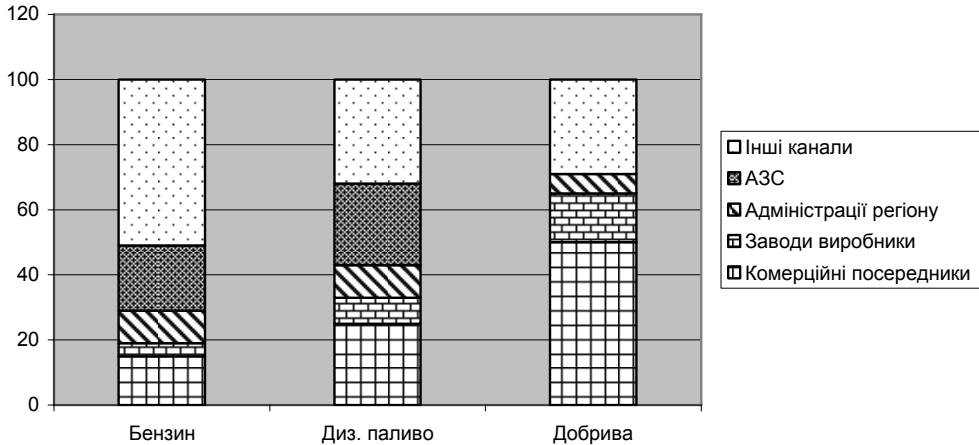


Рис. 1. Канали надходження деяких ресурсів у сільгоспідприємства України, у % до загального обсягу закупівель, 2008 р.

Як видно, в структурі постачання пально-мастильних матеріалів і мінеральних добрив переважають комерційні посередники. Винятком є придбання сільгосптехніки, оскільки вона надходить на підприємства за програмою державного лізингу. Що стосується фермерів, то вони придбають вживану техніку за власні або запозичені фінансові ресурси.

Великий обсяг ресурсів для сільського господарства останніми роками надходить за контрактними схемами. Контракти укладаються у двох формах: форвардні і вертикальної інтеграції. У першому випадку мова йде про контракти між сільськогосподарськими виробниками і покупцями їх продукції. Останні постачають сільгоспідприємствам ресурси під майбутні поставки продукції. У другому випадку йдеться про постачання ресурсів сільськогосподарським підприємствам, що входять в структури вертикально інтегрованих компаній — агрохолдингів. Дослідження показують, що в загальному сільгоспідприємства, які працюють за форвардними контрактами або контрактами вертикальної інтеграції, купують суттєву частку ресурсів порівняно з іншими господарствами.

Вертикальна координація на ринку матеріально-технічних ресурсів стала наслідком недосконалої не тільки і не стільки ринків ресурсів, скільки ринків сільськогосподарської продукції. Термінові контракти з по-

стачання ресурсів, як і вертикальна інтеграція, пов'язані з високими витратами на ринку сільськогосподарської продукції. Покупці, стикаючись з проблемами придбання сільськогосподарської сировини необхідної якості і в необхідні терміни, прагнуть прив'язати до себе аграрні підприємства постачаннями матеріально-технічних ресурсів [5, 10], що є цілком вірним.

Постачання ресурсів у рамках вертикальної координації, на наш погляд, обмежує вільний ринок, і це вимагає подальшого дослідження структури ринку і пропозиції покупних ресурсів у сільському господарстві взагалі, а також впливу на формування цін придбання ресурсів, бо всередині вертикально інтегрованих структур можливі трансфертні ціни, які помітно відрізняються від ринкових.

Наприклад, ринок засобів хімізації сільського господарства складається з двох сегментів — ринку мінеральних добрив і ринку засобів захисту рослин та тварин. Якщо перший більш як на 90 % належить вітчизняним виробникам, то другий на 90 % залежить від імпорту. Переважну частину мінеральних добрив, незважаючи на значне скорочення їх споживання, сільськогосподарські підприємства одержують від вітчизняних товаровиробників. Виробництво ж засобів захисту рослин майже повністю належить закордонним виробникам.

Однак не всі вироблені мінеральні добрива споживаються в країні. Невеликий попит на мінеральні добрива через низьку платоспроможність вітчизняних аграрних товаровиробників зумовлює їх експорт, що є менш прибутковим порівняно з експортом сільськогосподарської продукції. Наприклад, якщо продати 1 т сечовини за 155 дол. США, то можна купити 1 т зерна пшениці. Водночас, використавши тонну сечовини в сільському господарстві, можна одержати приріст врожаю, що перевершить цю суму. А якщо ціни на ресурси не виправдано високі, то сільгоспвиробник вимушений відмовитись від їх використання.

Та сама ситуація спостерігається на ринку паливно-мастильних матеріалів. Можливості забезпечення потреб сільського господарства паливно-мастильними матеріалами стали більш обмеженими. Причиною такого стану аж ніяк не можна вважати труднощі країни в імпорті цих енергетичних ресурсів. Головна причина полягає в абсолютній некомпетентності внутрішнього ринку паливно-мастильних матеріалів. До того ж впродовж уже кількох років спостерігається чітко виражена тенденція значного підвищення цін в період напружених сільськогосподарських робіт, що, на нашу думку, зумовлюється певною змовою комерційних структур. Досить навести такий приклад. Ще до 2000 р. ціни на нафтопродукти встановлювались Держкомрезервом на умовах здійснення розрахунків шляхом постачання сільськогосподарської продукції в Державний резерв. Так, у 1999 р. ціна дизпалива була встановлена на рівні 500 грн/т, бензину — 730 грн/т. Ціни цих нафтопродуктів, які продавали комерційні структури, перевищували встановлені в середньому на 20–50 %. Це дало можливість у ті роки купувати нафтопродукти за цінами, які були середніми між цінами Держкомрезерву України та комерційними структурами. Як тільки держава перестала регулювати ціни, то вони вже у 2003 р., порівняно з

1999 р., зросли на дизпаливо у 2,8 рази, а на бензин — у 2,3 рази. В наступні 2004–2008 рр. відбулося підвищення ще на 60–70 %.

На наше переконання, відсутність хоча б елементарних спроб регулювання цін на матеріально-технічні ресурси промислового походження призвела до неконтрольованої ситуації, яка негативно позначається на фінансовому стані аграрних підприємств. Як наслідок, скорочуються посівні площі, порушуються технології, збільшуються втрати врожаю, зменшуються обсяги виробництва продукції.

Щоб уникнути такої ситуації в майбутньому, досить важливо на рівні держави внести відповідні зміни в технічну і постачальницьку політику. Йдеться передусім про державну підтримку системи постачання сільському господарству зазначених ресурсів. З цією метою доцільно мати потужний державний та регіональний фонди ресурсів, особливо для задоволення потреб аграрних споживачів у напружений період роботи; під контролем держави опрацьовувати схеми та механізми постачання ресурсів за стабільними цінами. Значним резервом поліпшення постачання ресурсів та регулювання рівнів цін на них може стати запровадження схеми прямих зв'язків між виробниками ресурсів та їх споживачами.

Істотних змін зазнали форми оплати ресурсів, які придбаються аграріями. Різко скоротилася питома вага бартеру, значення якого в першій половині 90-х рр. було істотним, а також товарного кредиту, який був домінуючою формою оплати за ресурси, особливо в роботі регіональних адміністрацій. Основними формами оплати, що склалися на ринку ресурсів в даний час, є реальні і безготівкові операції. Продовжує зберігатися також взаємозалік (рис. 2).

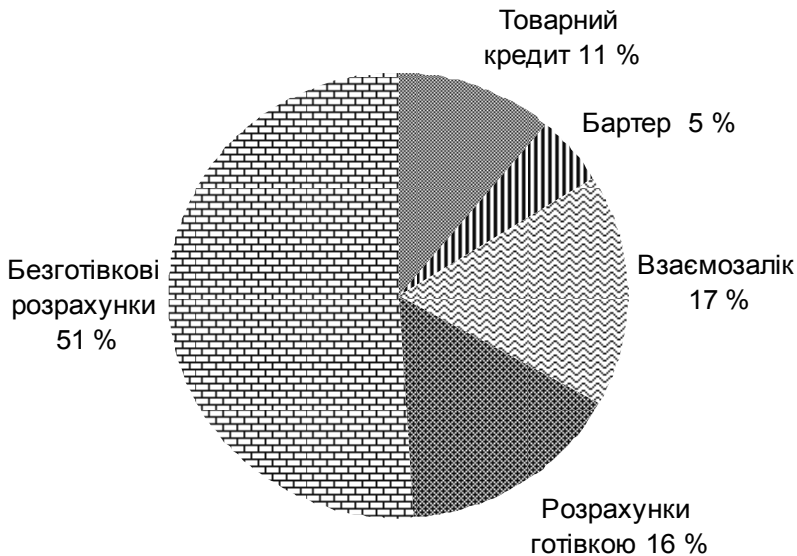


Рис. 2. Форми оплати за ресурси (на прикладі мінеральних добрив) у % до загального обсягу закупівель, 2008 р.

Наші дослідження показали, що індивідуальні виробники платять за ресурси менше, ніж великі господарства. Виключення складають лише ціни на мінеральні добрива. Проте в цьому випадку фермери купують якісніший ресурс: відсоток діючої речовини в 1 т придбаних добрив у середньому по великих господарствах складає 38 %, а по малих — 44 %. Значною мірою це пов'язано з державними програмами підтримки, в котрих беруть участь переважно великі підприємства. Індивідуальні підприємства, як правило, придбають ресурси на вільному ринку, а це помітно дешевше.

Порівняння структури ринку сільськогосподарської техніки в Україні і країнах Західної Європи по основних компаніях-виробниках показує, що ті ж компанії у них займають меншу частину ринку. Наприклад, «John Deere» (США), «Case» (США), «Fendt» (Німеччина) і «Fiat» (Італія) покривають тільки близько 30 % пропозиції в Європі.

Особливе місце посідає ринок імпоротної техніки в Україні, який не можна вважати ринком з досконалою конкуренцією, оскільки основну частину пропозиції, наприклад, тракторів, займають чотири фірми: «John Deere» (США), «Case» (США), «Fendt» (Німеччина), «Fiat» (Італія) (рис. 3).

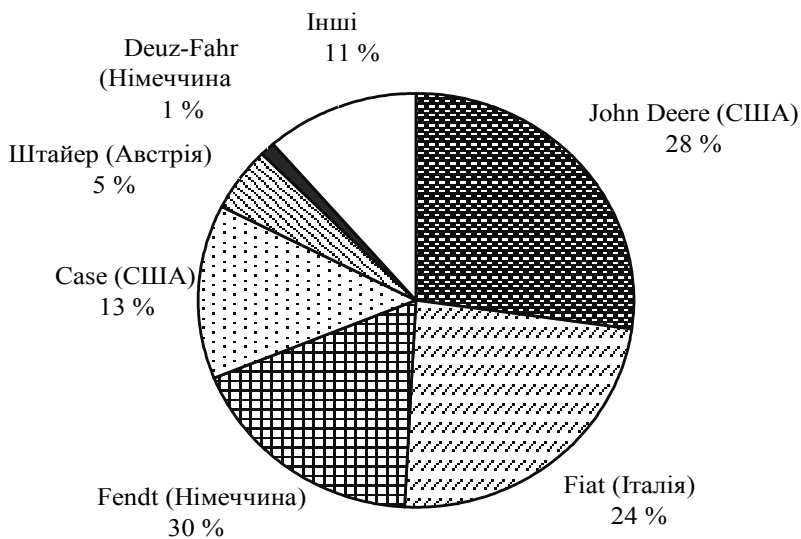


Рис. 3. Частка іноземних виробників тракторів на українському ринку у 2007 р., %

Аналогічний стан і на ринку зернозбиральних комбайнів, де позиції лідерів займають іноземні фірми «Claas» (Німеччина) та Case (США), частка техніки яких на ринку становить 38 % та 30 % відповідно (рис. 4).

Головною причиною низького попиту на техніку, вироблену в розвинених країнах, є її цінова неконкурентоспроможність порівняно з російською чи придбаною в колишніх республіках СРСР. Так, середня ціна трактора (комбайна), імпортованого з розвинених країн, перевищує ціну трактора,

зібраного в СНД, приблизно на 50 %. Цілком очевидно, що імпорتنі машини і устаткування якісніші за вітчизняні, проте співвідношення «ціна — якість», залишається вигіднішим у вітчизняної техніки. Крім того, вітчизняна техніка дотується на державному рівні; її постачання здійснюються за жорсткими лізинговими схемами, що обмежує свободу вибору покупцем продавця і не завжди вигідна аграріям [1, 4, 8].

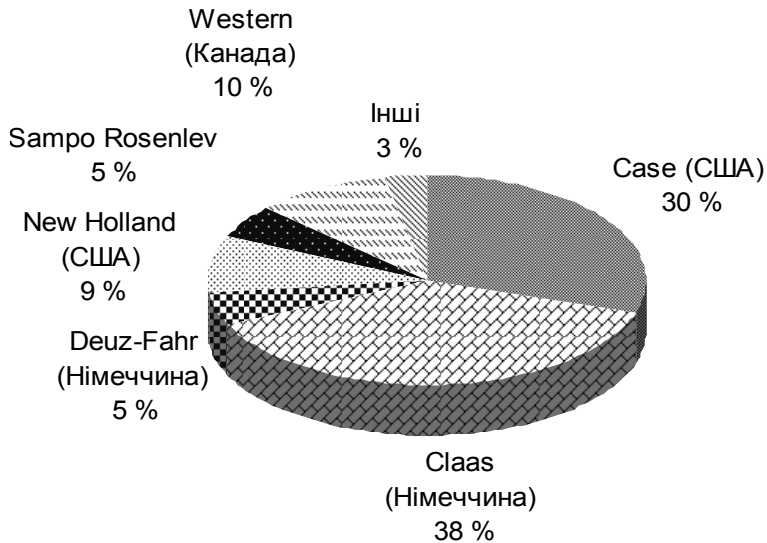


Рис. 4. Частка іноземних виробників зернозбиральних комбайнів на українському ринку у 2007 р., %

В процесі дослідження встановлено, що використовувана господарствами техніка не відрізняється достатньою різноманітністю щодо країн-виробників. Серед тракторів імпортного виробництва поширення набули тільки білоруські і російські: їх частка становить відповідно 19,7 % і 33,8 %; 46,5 % займають трактори українського виробництва. У фермерських господарствах 44,2 % складають вітчизняні трактори, 37,9 % — білоруські і 17,9 % — російські.

Про структуру використовуваної техніки в сільгоспприємствах свідчать такі дані (рис. 5).

Така структура була успадкована ще з радянських часів, коли здійснювалося централізоване постачання колгоспів і радгоспів імпортною технікою і господарства мали подібний ресурсний потенціал. Від колгоспів і радгоспів техніка перейшла до сільгоспприємств: використовувані в даний час машини (близько 50 %) були куплені ще в дореформений період. У фермерських господарствах парк сільськогосподарської техніки був сформований пізніше, коли фермери могли використовувати певні переваги при виборі того чи іншого виду технічних ресурсів. Тому в цих підприємствах частка техніки з терміном служби понад 10 років є істотно нижчою, ніж в сільгоспприємствах — 14–35 %.

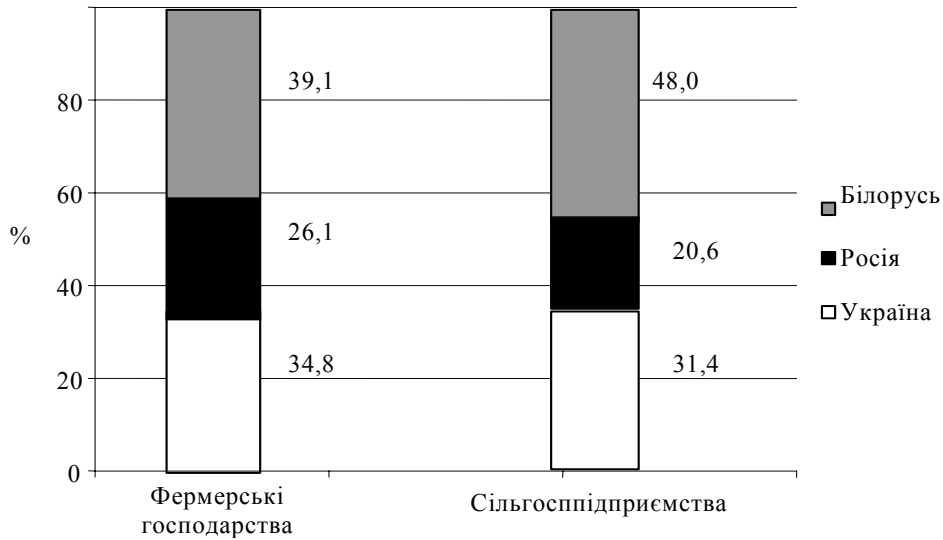


Рис. 5. Розподіл тракторів, що використовуються в аграрному секторі України, за країнами-виробниками у 2008 р., %

За нашими дослідженнями, вік використання техніки в Україні порівняно з Білоруссю та Росією, відрізняється істотно (табл. 1).

Таблиця 1

Структура сільськогосподарської техніки за терміном служби у 2008 р., %

Вік служби, років	Трактори		Зернозбиральні комбайни	
	Україна	Росія	Білорусь	Україна
Сільгосп підприємства				
більше 10	51,2	60,2	43,0	59,9
в т. ч. понад 15	9,1	17,5	11,1	9,5
Фермерські господарства				
більше 10	14,1	35,0	28,2	31,7
в т. ч. понад 15	4,5	11,3	5,9	8,7

Дана інформація свідчить про те, що в Україні питома вага тракторів з строком служби 10 і 15 років значно менша, ніж у Росії. Що ж до комбайнів, то порівняно з Білоруссю вік їх довший в Україні.

В той час як Республіка Білорусь та Росія значно збільшили інвестиції в розвиток сільськогосподарського машинобудування, в Україні фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт зі створення сільськогосподарської техніки нового покоління практично припинилось. У результаті цього втрачено висококваліфікованих конструкторів, не розвивається технічна база і технології конструювання, зростає розрив між технічним рівнем вітчизняної техніки та її закордонними аналогами. Кризова ситуація, що сформувалась в аграрному секторі і сільськогосподарському машинобудуванні, потребує ефективних дій і нормативно-правового врегулювання.

Щоб аграрне виробництво змогло в короткі строки реанімувати та зміцнити матеріально-технічну базу, вважаємо за необхідне запропонувати:

1. В державній технічній політиці забезпечити пріоритет вітчизняного машино- і тракторобудування.

2. Через агропромислову політику формувати таке економічне середовище, яке б, з одного боку, створювало оптимальні умови для покупців техніки (фірмовий лізинг, пільгове кредитування, часткове відшкодування вартості техніки), а з другого — забезпечувало економічний інтерес виробників техніки через послаблення податкового тиску, реструктуризацію боргів, надання кредитів під інновації, обмеження імпорту аналогічних зарубіжних зразків.

3. Вагомим економічним стимулом розвитку вітчизняного машинобудування має стати висока платоспроможність аграрних підприємств, чому має сприяти запровадження державою гарантованих оптимальних цін на сільськогосподарську продукцію.

Оцінюючи в цілому ринок матеріально-технічного забезпечення, можна зробити такі висновки:

1. Перспективною орієнтацією має бути ставка на придбання нової техніки. Однак без державного регулювання та підтримки здійснити це неможливо.

2. На даному етапі тим господарствам, фінансові ресурси яких обмежені, слід орієнтуватись на вторинний ринок, однак, тут потрібно регулювання як строків списання, так і фактичного стану списаної техніки. З ринку списаної техніки доцільно вилучити зайвих посередників, від чого прямо залежатиме ціна її продажу.

3. В організації вторинного ринку сільськогосподарських машин провідну роль повинні відігравати машинобудівні заводи, що виробляють цю техніку і потужності яких нині недовантажені.

4. Списана техніка має пройти певні відновлювані роботи, що, без сумніву, підвищить її ціну. Тому вартість відновлювальної техніки не повинна перевищувати 40–70 % її початкової вартості (залежно від строку служби, гарантованого ресурсу, обсягів робіт та якості відновлення машин).

Проведений нами аналіз та оцінка стану виробництва сільськогосподарських машин дозволили сформулювати деякі пропозиції щодо вирішення існуючих проблем у найближчій перспективі. До них слід віднести такі:

– поступовий перехід підприємств на випуск техніки нового покоління шляхом реалізації інвестиційних проектів як українських виробників, так і зарубіжних компаній. При цьому першим етапом таких проектів має стати налагодження крупновузлового збирання тих типів техніки, які вже виготовляються за кордоном;

– з метою підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування і його захисту від іноземних конкурентів передбачити систему квот на імпортовану техніку, насамперед ту, що може бути виготовлена в країні;

– поновити практику застосування держзамовлення на окремі види сільгосптехніки як важливого джерела для розвитку потужностей підприємств галузі;



– використовуючи неповну завантаженість підприємств військово-промислового комплексу, ширше практикувати організацію на них виробництва як окремих машин, так і складних вузлів й агрегатів для потреб АПК;

– через брак коштів не займатися відновленням роботи всіх підприємств галузі, а створити належні умови для збереження передусім тих виробництв, які довели свою конкурентоспроможність;

– створити умови для прискореного інноваційного розвитку галузі та формування механізмів ринкового стимулювання виробництва сільськогосподарської техніки.

Зважаючи на важливість проведення єдиної технічної політики як у аграрному виробництві, так і в сільськогосподарському машинобудуванні, координації їх наукової та іншої діяльності, доречно на державному рівні розглянути і вирішити питання про інтеграцію управлінських дій в аграрному виробництві та його технічному забезпеченні. Таке інтегрування, на нашу думку, буде сприяти: відродженню не тільки сільськогосподарського машинобудування і всього АПК, але й посиленню їх впливу на зростання добробуту населення країни; проведенню єдиної технічної політики та підвищенню керованості підприємств; зростанню якості планування і контролю за діяльністю підприємств; проведенню маневру існуючими фінансовими, матеріальними та іншими ресурсами; економії коштів завдяки зменшенню управлінського апарату та впливу посередницьких структур; прискоренню організації виготовлення техніки, адаптованої до альтернативних видів пального; забезпеченню проведення єдиної з європейськими країнами технічної політики у сфері сертифікації відповідної продукції; реалізації інноваційної моделі розвитку сільгоспмашинобудування та його адаптації до вимог Світової організації торгівлі.

Якби всі ці заходи, що передбачені зазначеними законами та законодавчими актами, хоча б частково були втілені в економіку АПК, то ця життєво важлива міжгалузева структура давно б вже вийшла із кризи, оскільки без модернізації матеріально-технічної бази аграрних і переробних підприємств не можна сподіватись на позитивні економічні зрушення.

## **Література**

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / Андрійчук В. Г. — К.: Кі ІКУ, 2005. — 292 с.
2. Більський В. Г. Реструктуризація матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. — К.: ІАЕ, 2003. — 296 с.
3. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — С. 25–28.
4. Дем'яненко М. Я. Кредитування сільськогосподарських підприємств: теорія і практика / М. Я. Дем'яненко // Облік і фінанси АПК. — 2005. — № 7. — С. 9–19.
5. Кропивко М. М. Інвестиційна потреба фермерів у формуванні технічних засобів з урахуванням їх інтенсивного використання / М. М. Кропивко // Агроінком. — 2006. — № 3–4. — С. 36–37.
6. Лобас Л. Ще раз про «ножиці цін» / Л. Лобас, А. Ляшенко, В. Стретович // Економіка АПК. — 2005. — № 4. — С. 151–152.

7. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві / Нелеп В. М. — К.: КНЕУ, 2004. — 496 с.
8. Саблук П. Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Л. Валентинов. — К.: ІАЕ, 2002. — 294 с.
9. Трухан О. Л. Проблеми розвитку харчової промисловості України в перехідний період / О. Л. Трухан // Вісник державного агроєкологічного університету / ДАУ. — Житомир: ДАУ, 2004. — № 2 (13). — С. 300–312.
10. Чмирь С. М. Матеріально-технічна база і проблеми високоєфективного функціонування агропромислового виробництва в умовах ринкової економіки / С. М. Чмирь // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — Миколаїв: МДАУ, 2003. — Вип. 2 (22). — С. 25–30.
11. Юрчишин В. В. Формування підприємницьких структур в аграрній сфері України / В. В. Юрчишин, О. М. Онищенко // — Регіональна економіка — 1997. — Вип. 4. — С. 8–17.

**А. М. Федорчук**

ГВУЗ «Херсонский государственный аграрный университет»

### **ФОРМИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

#### **Резюме**

В статье раскрыты результаты теоретических и практических исследований формирования отраслевой структуры рынка материально-технического обеспечения АПК Украины в современных условиях хозяйствования. Предложена система мероприятий по созданию системы материально-технического обеспечения агропромышленного комплекса Украины.

**Ключевые слова:** материально-техническое обеспечение, рынок, ресурсы, государственная поддержка, инновации.

**O. M. Fedorchuk**

Kherson state agrarian university

### **THE BRANCH STRUCTURE OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX MATERIAL-AND-TECHNICAL SUPPORT MARKET FORMATION IN MODERN CONDITIONS**

#### **Summary**

In the article the results of theoretical and practical researches of branch structure formation of the material-and-technical support market of the Ukrainian agrarian and industrial complex in modern conditions of management are considered. The system of measures for creation of the Ukrainian agriculture material-and-technical support is proposed.

**Key words:** material-and-technical support, market, resources, government support, innovations.

**В. В. Філіпович**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

## РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ РИНКОВИХ СТРУКТУР

Проаналізовано історичний розвиток теорії структури ринку, представлено еволюцію поглядів щодо класифікації ринкових структур.

**Ключові слова:** ринкова структура, конкуренція, концентрація.

Вивчення структури ринку та ефективності його функціонування є однією з основних проблем в теорії формування ринків. Перш ніж розглядати і аналізувати дану категорію, необхідно розкрити процес історичного розвитку економічних поглядів на ринкову структуру та її класифікацію. Слід зазначити, що історичний розвиток теоретичних підходів до таких понять, як конкуренція та концентрація, поступово впливав на визначення класифікації структури ринку та формування оптимальної ринкової структури. Актуальність даної проблематики особливо зростає в періоди різного роду структурних перебудов, які характерні для сучасної економіки України. Метою даної статті є аналіз розвитку теоретичних підходів щодо ринкової структури та її класифікації.

Зазначені проблеми аналізують такі вчені, як Авдашева С. Б., Горняк О. В., Доленко Л. Х., Ігнатюк А. І., Нуреев Р. М., Розанова Н. М., Росс Д., Шерер Ф. та інші. Їх праці були використані при написанні даної статті.

До початку ХХ століття в економічній науці складається і затверджується статична модель конкуренції і монополії як двох полярних структур ринку так, що між ними нібито і не існує проміжних станів. Лише в середині 30-х рр. ХХ ст. після Великої депресії епіцентр наукових досліджень змістився до ринків монополістичної конкуренції і олігополії. Їх суб'єкти, по-перше, знаходяться в стані суперництва, а по-друге, в тій або іншій мірі володіють ринковою владою. Імпульсом, що викликав це різке зміщення акцентів, став вихід у 1933 р. праць Дж. Робінсон і Е. Чемберліна, які більшою мірою, ніж попередні дослідження, відображали реальну ситуацію на ринках. Чемберлін запроваджує поняття монополістичної конкуренції, і, таким чином, відкриває новий підхід до аналізу структури ринку. Спочатку Чемберлін розглядав олігополію і монополістичну конкуренцію як дві різні моделі структури ринку, при цьому останню він пов'язував з диференціацією продукції. Згодом Чемберлін приходиться до висновку, що всі типи ринкових структур, що знаходяться між досконалою конкуренцією і монополією, містять елементи і тієї, і іншої, і тому всі вони, включаючи олігополію, можуть бути об'єднані в широкий клас ринків монополістичної конкуренції. Але після того, як теорія Чемберліна була піддана критиці,

прийняте ним припущення про те, що будь-яка зміна ціни або будь-якої іншої характеристики товару окремим продавцем впливає на таку велику кількість конкурентів, що вплив, який відчувається кожним з них окремо, мізерно малий, було відкинуто. Він переглянув концепцію монополістичної конкуренції і прийняв за відправну точку просторову олігополію, при якій окремий продавець володіє локальною монополією, що ґрунтується на його специфічному місцезнаходженні [1, с. 343–345].

В 1934 р. відомий німецький економіст Г. фон Штакельберг запропонував класифікацію ринкових структур, представлену в таблиці 1.

Таблиця 1

Типи структури ринків по Штакельбергу

Продавці	Покупці		
	Багато	Декілька	Один
Багато	Двостороння поліполія	Олігополія	Монополія
Декілька	Олігопсонія	Двостороння олігополія	Монополія, обмежена олігопсонією
Один	монопсонія	Монопсонія, обмежена олігополією	Двостороння монополія

Особливістю приведеної в таблиці класифікації є те, що в ній немає двох добре відомих з англо-американської літератури типів ринкових структур — ринків досконалої і монополістичної конкуренції. Справа в тому, що і на тому, і на іншому ринку багато і покупців, і продавців, тому вони можуть бути віднесені до двосторонньої поліполії. Різниця ж між ними полягає лише в характеристиці товару. Якщо товар однорідний (гомогенний), то двостороння поліполія має характер досконалої конкуренції. Якщо ж товар неоднорідний, диференційований (гетерогенний), то двостороння поліполія набуває характеру монополістичної конкуренції.

На графіку (рис. 1) показана залежність числа продавців від величини ефективної потужності підприємства. Якщо крива середніх загальних витрат тривалого періоду має вигляд  $LATC_1$  і ефективна потужність підприємства  $q_1$  мала, то для задоволення ринкового попиту  $Q^D$  буде потрібно  $Q^D/q_1$  підприємств. І чим вище це співвідношення, тим більшим буде число підприємств-продавців. Якщо крива середніх загальних витрат підприємства має вигляд  $LATC_2$  і його ефективна потужність  $q_2$  лише у декілька разів менша обсягу ринкового попиту, для покриття ринкового попиту буде потрібно лише декілька ( $Q^D/q_2$ ) подібних підприємств. Нарешті, коли ринковий попит дорівнює ефективній потужності одного підприємства ( $q_3 = Q^D$ ), кількість підприємств-продавців на ринку буде дорівнювати одному. Таким чином, економія від масштабу, а точніше, мінімально ефективний масштаб виробництва (MES) є основним чинником, що визначає число продавців (багато, кілька, один) на тому або іншому товарному ринку.

В 50–60-х рр. XX ст. Е. Чемберлін і Дж. Бейн запропонували іншу, засновану на трьох параметрах, що піддаються кількісній оцінці, формалізовану класифікацію типів структури ринку. Е. Чемберлін запропонував

використовувати для класифікації ринків два критерії — взаємозамінність товарів, які пропонують різні підприємства, і взаємозалежність цих підприємств [2, с. 264–265]. Перший критерій може бути представлений коефіцієнтом цінової перехресної еластичності попиту на товари, що пропонують підприємства  $i, j$  (формула 1), другий — коефіцієнтом кількісної, перехресної еластичності (формула 2):

$$e_{i,j}^p = dq_i/dp_j * p_j/q_i, \quad (1)$$

$$e_{i,j}^a = dp_i/dq_j * q_j/p_i. \quad (2)$$

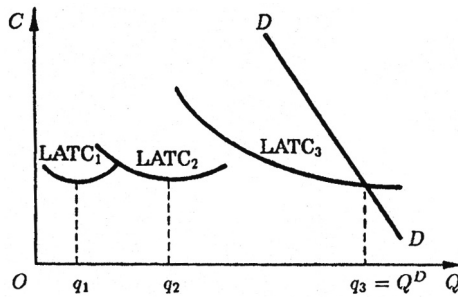


Рис. 1. Ефективна потужність підприємства і структура ринку

Перший характеризує вплив зміни ціни  $j$ -го підприємства на випуск (продаж)  $i$ -го, другий — вплив випуску (продажу)  $j$ -го підприємства на ціну  $i$ -го. Чим вище цінова перехресна еластичність (1), тим вища однорідність товарів, що випускаються цими підприємствами, і тим більша їх взаємозамінність. Чим вище кількісна перехресна еластичність (2), тим більш жорстка взаємозалежність підприємств. Якщо вона близька до нуля, кожний продавець може ігнорувати реакцію конкурентів на свої дії, незважаючи на їх кількість на ринку і рівень субституції товарів (навіть у випадку, якщо товари конкурентів є близькими субститутами відносно його товару). Якщо ж об'ємна перехресна еластичність висока, взаємозалежність продавців значна, жоден з них не може ігнорувати реакцію інших на свою поведінку, навіть якщо запропоновані на такому ринку товари досить неоднорідні.

До двох запропонованих Е. Чемберліном критеріїв класифікації ринків, взаємозамінності товарів і взаємозалежності підприємств, Дж. Бейн додав третій — умова входу на ринок [3, с. 227–237]. Ця умова (Е) в узагальненому вигляді визначається відносним перевищенням дійсної ціни товару ( $P_L$ ) щодо його конкурентної ціни, рівної середнім загальним витратам тривалого періоду ( $P_C$  —  $LATC$ ):

$$E = P_L - P_C / P_C. \quad (3)$$

Чим вище значення  $E$ , тим привабливіший ринок для нових продавців, тим вірогідніший їх вхід на ринок, і навпаки, чим воно нижче, тим менш привабливий для них ринок і тим вірогідніша їх відмова від входу. Від-

мітимо, що і у разі привабливості ринку укорінені на ньому підприємства можуть використовувати природні або штучно зведені ними бар'єри для запобігання входу на ринок нових продавців. Зокрема, у випадку монополії, як правило,  $E > 0$ , але вхід на монополізований ринок так чи інакше блокуваний.

Класифікація ринків на основі цих трьох критеріїв представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

## Класифікація ринків (за Чемберліном і Бейном)

Типструктури ринку	Взаємозамінність товарів ( $e^p_{i,j}$ )	Взаємозалежність підприємств ( $e^q_{i,j}$ )	Умови входу
Досконала конкуренція	$\rightarrow \infty$	$\rightarrow 0$	$\rightarrow 0$
Монополістична конкуренція	$0 < e^p_{i,j} < \infty$	$\rightarrow 0$	$\rightarrow 0$
Однорідна олігополія	$\rightarrow \infty$	$0 < e^q_{i,j} < \infty$	$E > 0$
Неоднорідна олігополія	$0 < e^p_{i,j} < \infty$	$0 < e^q_{i,j} < \infty$	$E > 0$
Монополія	$\rightarrow 0$	$\rightarrow 0$	Вхід блокуваний

До середини ХХ ст. сформувався загальні критерії і уявлення щодо сутності конкуренції і її основних рушійних сил, що знайшло своє відображення в постулюванні чотирьох класичних моделей ринку (табл. 3): досконалий конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і чистої монополії [5, 6, 7, 8, 10, 11].

Останніми роками практика і теорія розвитку галузевих ринків висунула нові наукові ідеї і оригінальні методичні підходи до класифікації ринкових моделей (типів або форм) [8, 9, 11].

Грунтуючись на структурному підході до оцінки ринку, Ф. Шерер визначив шість найважливіших типів ринків продавця, використовуючи класифікацію, що базується на двох параметрах: чисельності продавців і характері продукту [11, с. 16].

Чисті монополісти, олігополісти і монополістичні конкуренти мають загальні риси: кожний усвідомлює, що його рішення про виробництво продукції відчутно впливає на ціну, тобто кожний може збільшувати кількість продукції, що продається, при даних параметрах попиту тільки шляхом зниження ціни на свою продукцію. Всі три типи структур ринку характеризуються певним рівнем впливу на ціни, тому вони володіють монополією або ринковою владою. Недолік такого підходу в тому, що відмінності між однорідністю і диференційованістю продукції в цій класифікації засновані на зіп'явленні думок споживачів (нерідко суб'єктивних) про ступінь замінюваності конкуруючих продуктів.

В роботах С. Авдашевої і Н. Розанової [4, 12] виділяється вісім типів ринкових структур. Як ознаки класифікації того або іншого ринку вчені вибрали ступінь їх відповідності або невідповідності конкурентному ринку. Особливими типами ринків є: картель, ринок домінуючої фірми в конку-

рентному оточенні, квазіконкурентний ринок і ринок природної монополії. Проте, перші три типи можуть бути окремим випадком ринку олігополії, а останній — чистої монополії. На думку Н. Розанової, оптимальний стан ринку досягається при проміжній структурі — квазіконкурентному ринку, який характеризується високою концентрацією, відсутністю монопольної влади, наявністю потенційних конкурентів, невисокими вхідними бар'єрами і сильною конкуренцією [12, 14].

Таблиця 3

Теоретичні моделі конкуренції

Характеристика	Конкуренція			Чиста монополія
	Досконала	Монополістична	Олігополістична	
Кількість та розмір фірми	Багато малих господарюючих суб'єктів	Декілька великих та багато малих господарюючих суб'єктів	Невелике число великих і середніх господарюючих суб'єктів	Один господарюючий суб'єкт
Тип і характер продукції	Однорідна стандартизована продукція	Разнорідна диференційована продукція	Стандартизована або диференційована продукція	Унікальна продукція, яка не має ефективних заміників
Контроль над ціною з боку конкурентів	Відсутній	Діапазон контролю цін вузький	Діапазон цін залежить від рівня узгодженості дій	Значний
Характеристика попиту	Підвищена еластичність попиту	Еластичний попит	Еластичний або малоеластичний попит	Нееластичний
Нецінова конкуренція	Нецінові методи конкуренції обмежені	Використовуються конкурентні переваги, наголос на рекламу	Типова, особливо при диференційованій продукції	Обмежена рекламою, яка має інформаційний характер
Доступність інформації	Висока інформаційна забезпеченість ринку	Деякі види інформації обмежені	Найбільш доступна великим фірмам	Високий рівень обмежень
Умови входу в галузь	Бар'єри для організації бізнесу на товарному ринку відсутні	Незначні вхідні бар'єри	Існування суттєвих перешкод щодо організації бізнесу	Вхід заблокований

Р. Нуреев, ґрунтуючись на поглядах В. Ойкена, розглядаючи різні варіанти поєднання форм ринкової пропозиції і попиту, виділяє дев'ять форм можливих ринкових структур (табл. 5), які знаходять місце як в теоретичному постулюванні, так і в реальних ринкових обставинах [8, с. 224; 9, с. 75]. Проте при аналізі форми ринку звичайно виходять з припущення, що попит є конкурентним, обмежуючись вивченням різних форм пропозиції.

Таблиця 4

## Основні типи структур ринку продавця

Характеристика продуктів	Кількість продавців		
	Один	Деякі	Багато
Однорідні продукти	Чиста монополія	Гомогенна олігополія	Чиста конкуренція
Диференційовані продукти	Чиста багатопродуктова монополія	Олігополія із диференціацією продукції	Монопольстична конкуренція

Таблиця 5

## Класифікація форм ринку

Форми попиту	Форми пропозиції		
	Конкуренція (поліполія)	Олігополія	Монополія
Конкуренція (поліпсонія)	Досконала конкуренція	Олігополія	Монополія
Олігопсонія	Олігопсонія	Олігополія, обмежена олігопсонією	Монополія, обмежена олігопсонією
Монопсонія	Монопсонія	Монопсонія, обмежена олігополією	Двостороння монополія

В Україні визначені такі поняття, що характеризують типи ринків: ринки з конкурентною структурою, «жорстка олігополія», з ознаками домінування, «чиста» монополія [15, с. 123–124].

Така класифікація має більшою мірою нормативно-юридичний характер і покликана пояснити юридичні цілі і правовий механізм реалізації державної антимонопольної політики і не розкриває повною мірою економічної сутності ринків. По-перше, для аналізу використовуються найпростіші для розрахунку показники — коефіцієнти концентрації (CR), що відображають сукупну ринкову частку (у відсотках) відповідного числа найбільших учасників ринку. Так, CR1 указує ринкову частку одного найбільшого учасника ринку, CR3 — трьох, CR5 — п'яти і так далі. Доцільність використання коефіцієнтів концентрації для аналізу стану конкурентного середовища в Україні додатково обумовлена тим, що наявність певних значень CR1, CR3 і CR5 є юридичними фактами, що враховуються при визначенні монопольного (домінуючого) положення суб'єктів господарювання на ринку. Відповідно до норм статті 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» ринкова частка одного суб'єкта господарювання, що перевищує 35 %, трьох — 50 %, і п'яти — 70 %, є однією з умов, за наявності якого положення суб'єкта господарювання на ринку може бути визначено як монопольне (домінуюче).

Економічне значення вказаних порогів полягає в тому, що у разі  $CR1 > 35$  висока вірогідність індивідуального домінування на ринку;  $CR3 > 50$  відповідає так званій «жорсткій» олігополії, а  $CR5 > 70$  — «розпливчатій» олігополії. При цьому в двох останніх випадках можливі різні варіанти ситуації на ринку залежно від поведінки його найбільших учас-



ників. Якщо між ними відсутня значна змагальність, має місце колективне домінування або навіть колективна монополія; якщо ж спостерігається значна змагальність (вона виявляється в активній ціновій політиці, постійному підвищенні якості, активній маркетинговій і рекламній політиці), ринок слід розглядати як конкурентний. При цьому на олігопольних ринках змагальність учасників, навіть якщо вона існує в даний період, може змінитися змогою. Тому, з погляду можливості обмеження конкуренції, ринки з  $CR3 > 50$  і  $CR5 > 70$  слід розглядати як такі, що мають структурні ознаки колективного домінування.

Інше спрощення умов при використанні показників концентрації для аналізу стану конкурентного середовища полягає в тому, що як об'єкт аналізу беруться або сукупності ринків (агреговані ринки, підгалузі), або найважливіші ринки.

Теорія галузевих систем за ознакою — рівень концентрації виділяє три типи ринків: високо-, середньо- і низькоконцентровані, виходячи з їх статистичної оцінки за показниками концентрації.

Останні дослідження українських вчених щодо змін конфігурацій ринкових структур та зв'язків між економічними суб'єктами показують, що в сучасних умовах виникає нова, «гібридна» форма координації, при якій формується своєрідна мережа підприємств, відносини між якими не мають суто ієрархічного характеру, але і не здійснюються на типово ринкових принципах. Вони вважають, що традиційна теорія організації, яка базується на трьох ідеальних типах організацій економічної діяльності: ринок, ієрархія та мережа, потребує певної корекції. Вони наголошують на необхідності створення нових підходів до класифікації, які б враховували сучасні синхронізовані зміни функціонування традиційного ринку під тиском набираючих силу ієрархічних організацій, а також їх самих, прогресивно «впускаючих» ринок у власні структури.

Не дивлячись на різноманітність ринкових структур, як правило, і мікроекономічна теорія, і практика дослідження галузевих ринків виділяють лише декілька з них — досконалу і монополістичну конкуренцію, монополію і олігополію, вважаючи, що решта типів займає проміжне положення по відношенню до якого-небудь «головного» (традиційного) виду, підкоряючись загальним закономірностям функціонування цього ринку і єдиним методам регулювання. В той же час практика антимонопольного регулювання, яка впливає як на поведінку галузевого ринку в цілому, так і кожної окремої фірми на ньому, повинна будуватися на багатоаспектному аналізі структури ринків, враховуючи сучасні зміни їх конфігурацій. Структурні економічні моделі повинні володіти тими аналітичними інструментами, які б дозволяли, по-перше, пояснювати тактику і стратегію поведінки суб'єктів сучасного ринку; по-друге, формувати концептуальну основу для певних областей законодавства; по-третє, прогнозувати вірогідну реакцію самого ринку на зміни і розробляти відповідні превентивні методи державного регулювання.

## Література

1. Chamberlin E. Monopolistic competition revisited// *Economica*. N. S., 1951. — Vol. 18, № 72. — P. 343–345.
2. Chamberlin E. Measuring the Degree of Monopoly and Competition // *Monopoly and Competition and Their Regulation* / Ed. by E. Chamberlin. — London, 1954. — P. 264–265.
3. Condition of Entry and the Emergence of monopoly// *Monopoly and competition and Their Regulation*/ Ed. by E. Chamberlin. — London, 1954. — P. 227–237.
4. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник / Ин-т «Открытое общество». — М.: Магистр, 1998. — 320 с.
5. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.
6. Баталов А. Г. Конкуренция на финансовых рынках: состояние, проблемы, перспективы. — Новосибирск: НГАЭУ, 2001. — 200 с.
7. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.; Пер. с англ. 11-го изд. — М.: Республика, 1992. Т. 2. — 400 с.
8. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. — М.: НОРМА-ИНФРА М, 1998. — 572 с.
9. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995. — 494 с.
10. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Пер. с англ./ Под. ред. Ю. Я. Олсевича. — М.: Экономика, 1996. — 351 с.
11. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 1997. — Т. VI. — 698 с.
12. Авдашева С., Розанова И. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России// *Вопросы экономики*. — 1997. — № 6. — С. 138–154.
13. Горняк О. В., Доленко Л. Х. Еволюція взаємодій ринкових та ієрархічних структур // *Економічна теорія*. — 2006. — № 2. — С. 37–52.
14. Розанова Н. М. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. — М.: ТЕИС, 1998. — 261 с.
15. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине. — К.: Оригинал-маркет. КНЕУ, 2004. — 310 с.

## В. В. Филиппович

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

### РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

#### Резюме

Несмотря на разнообразие рыночных структур, как правило, и микроэкономическая теория, и практика исследования отраслевых рынков выделяют лишь несколько из них, считая, что остальные типы занимают промежуточное положение по отношению к какому-либо «главному» (традиционному) виду, подчиняясь общим закономерностям функционирования этого рынка и одинаковым методам регулирования. В то же время практика антимонопольного регулирования, которая влияет как на поведение отраслевого рынка в целом, так и каждой отдельной фирмы на нем, должна строиться на многоаспектном анализе структуры рынка.

**Ключевые слова:** конкуренция, концентрация, рыночная структура.

**V. V. Filippovich**

Odessa National University of I. I. Mechnikov

**DEVELOPMENT OF THEORETICAL APPROACHES  
TO CLASSIFICATION OF MARKET STRUCTURES**

**Summary**

In spite of variety of market structures, as a rule, and microeconomic theory, and select the practical worker of research of markets of a particular branch only some from them, considering, that the other types occupy intermediate position in relation to some «main» (traditional) kind, submitting to general conformities to the law of functioning of this market and identical methods of adjusting. At the same time of practical worker of the antimonopoly adjusting, which influences both on the conduct of market of a particular branch on the whole, and every separate firm on him, must be built on the multidimensional analysis of structure of market.

**Key words:** competition, concentration, market structure.

**І. А. Циналевська**

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

## **РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В статті розглянуто особливості розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів в умовах глобалізації, виявлено протиріччя в інтересах регіонів та держави в ході становлення зовнішньоекономічних зв'язків на субнаціональному рівні, обґрунтовано необхідність розвитку зовнішніх економічних зв'язків для регіонів України та виявлено причини їх слабого рівня розвитку в сучасних умовах.

**Ключові слова:** глобалізація, регіон, регіональна політика, міжнародне співробітництво, зовнішньоекономічні зв'язки регіону.

Однією з головних характеристик світової економіки на сучасному етапі її розвитку є процес глобалізації. Феномен господарської глобалізації проявляється в зростанні взаємозалежності й взаємообумовленості національних економік внаслідок інтенсифікації всіх форм економічного обміну. За даних умов підвищується необхідність включення держави до системи міжнародного розподілу праці шляхом розвитку її зовнішніх зв'язків. В умовах поглиблення процесів глобалізації, проявами якої є загострення конкуренції на світових товарних та фінансових ринках, що є результатом підвищення мобільності факторів виробництва, для забезпечення національного розвитку та якісних перетворень національної економіки дедалі більшої актуальності набувають питання пошуку напрямків активного включення держави до світового господарства. Реалії господарської глобалізації диктують нові умови ефективного розвитку держави, в яких покладання лише на власні ресурси зумовлює значне відставання країни. Розвиток зовнішніх зв'язків держави виступає дієвим інструментом, що дозволяє модифікувати процеси відтворення через зміну обсягу залучених виробничо-технічних, фінансових та інтелектуальних ресурсів.

Наслідки економічної глобалізації суттєво впливають на розвиток кожної країни як у гео економічній, так і в геополітичній площині, що передбачає активну взаємодію з іншими державами як на національному, так і на регіональному рівнях. В результаті загострення міжнародної конкуренції окремі висококонкурентні території, що входять до складу національних держав (субрегіони), які володіють потужною ресурсною базою й ефективним управлінням, стають учасниками глобальної економіки, позиціонуючи на міжнародному рівні свої держави. За даних умов «регіон виступає частиною та складником більшого політико-економічного простору — окремої країни, низки сусідніх країн або ж всесвіту» [6, с. 39]. Масштаби регіону стають оптимальними для розвитку зовнішніх зв'язків в галузі торгівлі, інвестицій, туризму, науки, культури, транспорту. Однак слід зазначити,

що регіони, незалежно від того, чи входять вони до складу унітарної або федеративної держави, не є суб'єктами міжнародного права й не можуть вести самостійну зовнішню політику. Розвиваючи міжнародне економічне співробітництво, регіон сприяє реалізації державної зовнішньої політики, а також розширює масштаби міжнародного співробітництва в різних сферах, однак такого роду активізація діяльності регіонів вимагає виразного розмежування повноважень та розробки інструментів і механізмів щодо їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що окремі питання державного управління регіональним розвитком України розглядалися в роботах таких вітчизняних дослідників, як В. Е. Воротіної, І. Н. Ваховича, З. В. Герасимчука, Я. А. Жалила, Н. А. Мікули. Різним аспектам міжнародної конкурентоспроможності регіону присвячені дослідження таких вітчизняних і закордонних вчених, як Л. Л. Антонюка, О. Г. Білоруса, І. В. Брикової, Н. Я. Калюжної, Д. М. Лук'яненка, Ю. К. Перського, М. Портера, А. М. Поручника. Однак проблеми умов розвитку зовнішніх зв'язків регіону в умовах глобалізації розроблені не досить детально. В недостатній мірі також приділено увагу питанням, пов'язаним з міжнародною спеціалізацією регіонів, що обумовлює їх участь у міжнародному розподілі праці.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів в умовах глобалізації. У зв'язку з цим потребують розгляду та дослідження такі питання як: визначення специфіки розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в умовах глобалізації; виявлення протиріч в інтересах регіонів та держави в ході становлення зовнішньоекономічних зв'язків на субнаціональному рівні; обґрунтування необхідності розвитку зовнішніх економічних зв'язків на рівні регіонів України та виявлення причин їх слабого рівня розвитку в сучасних умовах, пошук шляхів оптимізації їх подальшого розвитку.

Субрегіональний рівень розвитку міжнародних зв'язків виник на порядку денному наприкінці ХХ століття шляхом актуалізації даних питань у таких федеративних країнах, як Канада, США та Бельгія, наслідком чого стало формування відповідних правових і інституціональних механізмів на міжнародному й національному рівні. Вже на початку ХХІ століття активізація міжнародних зв'язків регіонів стала розглядатися як одна з характерних рис сучасного світового господарства, при цьому різні форми міжнародного співробітництва регіонів присутні практично у всіх демократичних федеративних державах, а також одержали розвиток у таких децентралізованих й квазіфедеративних країнах, як Іспанія та Великобританія [3, с. 4–5]. Поруч з цим в деяких розвинутих країн унітарного державного устрою, серед яких Греція, Нідерланди, Італія та Швеція, відзначається тенденція щодо децентралізації управління, яка підкріплюється відповідними адміністративно-територіальними реформами. Наявність належних правових механізмів в умовах правового поля навіть унітарної держави є достатньою умовою для розвитку міжнародних зв'язків регіонів, про що свідчить практика укладання міжнародних угод між провінціями КНР та

деякими штатами США, Австралії, провінціями Канади та певними регіонами країн ЄС, в першу чергу для реалізації проектів науково-технічного співробітництва.

Світовий досвід свідчить про те, що регіони майже всіх розвинутих країн прагнуть до активізації своєї участі у світовому господарстві через розширення і поглиблення своїх зовнішньоекономічних зв'язків. Вертикальні зв'язки, що сполучають регіон як підсистему національного господарства із державою, як, відповідно, системою національного господарства, виконують функції регулювання та координування дій регіонів у напрямку розвитку власного господарства у відповідності з інтересами національного господарства та міжнародної економіки для виконання їх основної функції — участі у територіальному та міжнародному поділі праці. При цьому регламентація діяльності регіонів з боку держави визначається спеціалізацією регіону у територіальному та міжнародному поділі праці, враховуючи природно-ресурсні характеристики регіону та його географічне положення, а інструментами регулювання виступають асигнування частки національного доходу країни, що спрямовується на розвиток регіону, та розробка відповідних стратегій і програм регіонального розвитку.

Проте активне залучення регіонів до світового господарства зумовлює пошук компромісів між інтересами національного регіону, держави та максимальним залученням регіону до міжнародного розподілу праці. Такий конфлікт інтересів спричинений багатогранністю регіону як системи. За даних умов регіон одночасно виступає як соціальна спільність територіальних громад, що знаходяться на його території та підсистема економіки держави. Опис конфліктів інтересів національного регіону, що виникають через багатифункціональність регіону як утворення, наведено в таблиці 1.

Протиріччя інтересів, що представлені в таблиці, актуалізують питання регламентації повноважень регіонів на рівні розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у рамках загальнодержавної політики. Пошук шляхів гармонізації економічних інтересів регіону обумовлений врахуванням певних підходів щодо регламентації. Принциповою є певна ієрархія підпорядкування інтересів, у якій регіон виступає реалізатором (виразником) інтересів територіальної громади, підпорядкованим загальнодержавним інтересам, у першу чергу, і водночас провідником державних інтересів у сфері розширення та поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків на міжнародному рівні.

Слід також зазначити, що відмінності в типах державного устрою й, відповідно, в повноваженнях, визначених державою для регіонів, привносять певну специфіку в практику міжнародного співробітництва регіонів. Таким чином, при реалізації зовнішньої політики держави регіонам необхідно враховувати загальнодержавні інтереси, межі власної компетенції (власні та делеговані повноваження) та цілу низку зовнішніх і внутрішніх факторів, що коригують можливі напрямки і форми міжнародного економічного співробітництва та розширення й поглиблення зовнішніх зв'язків регіонів.

## Протиріччя в інтересах регіону, що виникають в процесі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків

Регіон як підсистема світового господарства	
Регіон як соціальна спільність територіальних громад	<p>Конфлікт інтересів виникає на ґрунті осмисленого обмеження розвитку зовнішніх зв'язків в інтересах територіальних громад, який проявляється в:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– збереженні технологічно відсталих виробництв (у розріз економічної та технологічної доцільної регіональної галузевої спеціалізації, що сприяє включенню регіону в МРТ) з метою підтримки рівня зайнятості населення;</li> <li>– відмові від інвестиційно-привабливих, але екологічно небезпечних виробництв;</li> <li>– стримування експорту природних і сировинних ресурсів.</li> </ul>
Регіон як підсистема економіки держави	<p>Конфлікт інтересів проявляється в таких аспектах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обмеження масштабів розвитку зовнішніх зв'язків рамками державної зовнішньополітичної лінії;</li> <li>– загострення конкуренції між національними регіонами однієї країни за зовнішні ресурси світового господарства;</li> <li>– зростання дивергенції (нерівномірності) рівнів економічного розвитку національних регіонів однієї країни в результаті розвитку окремих регіонів країни внаслідок їх активного залучення до міжнародного економічного обміну;</li> <li>– прагнення до забезпечення внутрішніх ринків шляхом нормативно-правового регулювання експортно-імпортних операцій регіону.</li> </ul>

Інтенсифікації регіональних міжнародних контактів сприяє демократична й політична стабільність держав, що у свою чергу підтверджується досвідом країн-членів Європейського союзу, у межах якого активно розвивається транскордонне співробітництво, починаючи з 50-х років, коли після закінчення Другої Світової війни виникла об'єктивна необхідність усунення певних торговельних перепон і обмежень для відновлення економіки прикордонних територій держав, господарські зв'язки яких є історично обумовленими. На сьогоднішній день транскордонне співробітництво, як дієвий інструмент реалізації програм розвитку прикордонних територій, здійснюється на всіх напрямках кордонів ЄС.

Екстраполюючи досвід європейських країн у сфері розвитку транскордонного співробітництва для регіонів України, слід зазначити, що в національних умовах даний процес має свою специфіку. Надмірна централізація державних органів влади, а також недоліки нормативно-правового базису, що визначає механізми співробітництва, гальмують розвиток прикордонного співробітництва. Серед причин недостатньої ефективності розвитку транскордонного співробітництва можна виділити такі [1, с. 239–241]:

- обмеженість фінансових ресурсів місцевих бюджетів у питаннях підтримки транскордонного співробітництва, причиною якої є відсутність визначеності в механізмах і джерелах фінансування відповідних програм;
- недотримання принципу рівноправності в питаннях розподілу ресурсів між областями-учасниками програм транскордонного співробітництва;

– відсутність розмежування ступеня відповідальності органів влади на місцях за реалізацію програм прикордонного співробітництва;

– відсутність досвіду реалізації програм прикордонного співробітництва в органів влади на місцях;

– низький рівень розвитку комунікацій і інформатизації, які проявляються в обмеженості доступу до Інтернет-ресурсів і міжнародного зв'язку, а також у низькому рівні володіння іноземними мовами на рівні органів місцевого самоврядування регіонів-учасників прикордонного співробітництва;

– відсутність зворотного зв'язку між регіональними й центральними органами управління при розробці й реалізації програм прикордонного співробітництва;

– наявність істотних протиріч у пріоритетах регіонального розвитку, визначених державною політикою (розвиток промисловості, залучення прямих іноземних інвестицій) і завданнями поліпшення екологічної ситуації у прикордонних областях у рамках пріоритетів європейської інтеграції;

Світовий досвід свідчить про те, що найбільш ефективними є угоди про міжнародну діяльність регіонів, що мають регулярні довгострокові зовнішні зв'язки, коли при їхньому підписанні існує об'єктивна економічна й політична необхідність розв'язання конкретних питань у досить вузьких сферах. У той же час на перших етапах становлення міжнародних зв'язків регіонів існує ризик декларативності й недостатньої ефективності угод про міжнародне співробітництво, оскільки на момент їх підписання існує потреба лише в закріпленні намірів про співробітництво. В умовах України на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіонів ще одним стримуючим фактором є відсутність спадкоємності в питаннях пріоритетів зовнішньої політики при частій зміні урядів і відсутність стабільності в кадровій політиці на місцях.

Згідно з чинним законодавством України, питання міжнародного співробітництва регіонів регулюються Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування», «Про транскордонне співробітництво». Деякі аспекти даного питання враховуються також в «Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року». Наведена законодавча і нормативно-правова база визначає принципи положення стосовно національних та регіональних інтересів, а саме: «збереження політичного і економічного суверенітету, національної ідентичності, зміцнення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках» [1, с. 239]. Зокрема, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності органи влади на місцях, що приймають участь у ЗЕД через створені ними комерційні організації, що мають статус юридичної особи. Закон України «Про місцеве самоврядування» розмежовує для органів сільських, селищних і міських рад власні (самоврядні) та делеговані повноваження, визначаючи обмеження компетенції органів виконавчої влади та їх виконавчих структур при ухваленні нормативних. Згідно з Законом України «Про транскордонне співробітництво», серед суб'єктів транскордонного співробітництва є представницькі



органи територіальних громад та органи місцевого самоврядування, які мають повноваження щодо взаємодії з територіальними громадами та органами влади інших країн на відповідному рівні в рамках, встановлених чинним законодавством України та згідно з підписаними угодами про транскордонне співробітництво. Очевидним є те, що в рамках існуючого нормативно-правового базису активний розвиток зовнішніх економічних зв'язків регіонів України через надмірну централізацію повноважень влади є значно ускладненим.

На нашу думку, в національних умовах, процес децентралізації є об'єктивною необхідністю розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держави, однак механізм розмежування функцій має враховувати певні фундаментальні засади, зокрема: виключна первинність державних інтересів у розширенні та поглибленні зовнішньоекономічних зв'язків; врахування інтересів регіонів при розробці напрямків зовнішньої політики (принцип субсидіарності) та відповідне делегування повноважень, що має значною мірою мотивувати місцеві органи влади щодо її реалізації спільних інтересів; та адекватність матеріальних та фінансових ресурсів відповідним завданням.

Виходячи з цього, для підвищення ефективності залучення регіонів України до системи міжнародного поділу праці можливими варіантами заходів щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів є такі:

1) проведення адміністративно-територіальної реформи, внаслідок якої вертикальні зв'язки між регіоном та державою передбачатимуть не лише підпорядкування, а й зворотний зв'язок, тобто врахування інтересів регіонів при розробці державної лінії зовнішньої політики з метою підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування територіальних громад України в реалізації державних зовнішньоекономічних інтересів в рамках своєї компетенції;

2) суттєве збільшення частки асигнувань держави на регіональний розвиток, що передбачає наділення органів влади на місцях відповідними санкціями щодо формування місцевих бюджетів, тим самим вирішуючи проблему пошуку джерел фінансування проектів міжнародного співробітництва;

3) відповідне законодавче закріплення механізмів формування і розподілу коштів щодо фінансування відповідних проектів міжнародного співробітництва та відповідальності за їх реалізацію;

4) розробка та впровадження програм міжнародного співробітництва на субнаціональному рівні у відповідності до їх галузевої спеціалізації та кооперації з міжнародними партнерами відповідного рівня.

У результаті дослідження особливостей розвитку зовнішньоекономічних зв'язків національних регіонів в умовах глобалізації можна зробити такі висновки:

– сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про те, що в умовах господарської глобалізації перед національними господарствами все частіше виникають складнощі в прийнятті централізованих управлінських

рішень, що значною мірою актуалізують питання, пов'язані з децентралізацією функції регулювання зовнішньоекономічної діяльності, про що свідчить досвід низки розвинутих країн як федеративного, так і унітарного державного устрою. За даних умов національний регіон в рамках своєї компетенції та національної лінії зовнішньої політики постає оптимальним форматом для вирішення питань розвитку зовнішніх зв'язків в галузі торгівлі, інвестицій, туризму, науки, культури й транспорту;

– в ході розвитку зовнішніх зв'язків регіонів виникають певні конфлікти інтересів, що викликані багатоаспектністю діяльності регіону, який за даних умов виступає одночасно у ролі соціальної спільності територіальних громад, підсистеми національного господарства та учасника світового господарства;

– серед концептуальних напрямків розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України в контексті процесів господарської глобалізації слід виділити необхідність децентралізації певних функцій влади у сфері розвитку міжнародного співробітництва. Даний процес можна регламентувати принципами верховенства державних інтересів, субсидіарності (врахування інтересів регіонів при розробці напрямків державної зовнішньої політики) та відповідності матеріально-фінансового забезпечення регіонів для можливості реалізації повноважень з розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

## Література

1. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. С. Воротіна, Я. А. Жаліла. — К.: НІСД, 2010. — 288 с.
2. Зонова Т. В. От Европы государств к Европе регионов? // Полис. — М., 1999. — № 5. — С. 155–164.
3. Насыров И. Р. Международное сотрудничество регионов. Мировая практика и опыт Татарстана. — Казань: Издательский центр Казанского университета, 2007. — 330 с.
4. Оболенский В. П. Внешнеэкономические связи России: возможности качественных изменений / В. П. Оболенский. — М.: Наука, 2003. — 197 с.
5. Плотникова О. В. Международное сотрудничество регионов: концептуальные подходы / О. В. Плотникова; Сиб. ин-т междунар. отношений и регионоведения. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. — 356 с.
6. Яремко Л. А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний аспект: Монографія / Л. А. Яремко. — Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2007. — 524 с.

**И. А. Цыналевская**

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН  
Украины

## **РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

### **Резюме**

В статье рассмотрены особенности развития внешнеэкономических связей национальных регионов в условиях глобализации, выявлены противоречия в интересах регионов и государства в ходе становления внешнеэкономических связей на субнациональном уровне, обоснована необходимость развития внешних экономических связей для регионов Украины и обнаружены причины их слабого уровня развития в современных условиях.

**Ключевые слова:** глобализация, регион, региональная политика, международное сотрудничество, внешнеэкономические связи региона.

**I. Tsynalevska**

Institute of market problems and economic and ecological researches NAS  
of Ukraine

## **DEVELOPMENT OF REGION FOREIGN ECONOMIC RELATIONS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

### **Summary**

In article the development features of national regions foreign economic relations in conditions of globalization are considered, contradictions between regional and national interests in the course of formation of foreign economic relations at subnational level are revealed, necessity for development of foreign economic relations of Ukrainian regions is proved and the reasons of their weak level of development in modern conditions are found out.

**Key words:** globalization, region, regional policy, international cooperation, region foreign economic relations.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Бичкова Наталія Володимирівна** — викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
2. **Бульдін Ігор Володимирович** — викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
3. **Войнова Євгенія Іванівна** — викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
4. **Гарбуз Світлана Вікторівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
5. **Гражевська Надія Іванівна** — доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
6. **Ду Чуньбу** — аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
7. **Дворецький Анатолій Миколайович** — аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
8. **Журавльова Тетяна Олександрівна** — кандидат економічних наук, професор кафедри економіки й моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
9. **Завезіон Микола Олександрович** — аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
10. **Ігнатюк Анжела Іванівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
11. **Іванов Артем Ігорович** — бакалавр факультету економіки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
12. **Клепікова Оксана Анатоліївна** — старший викладач кафедри економічної кібернетики Одеського державного економічного університету.
13. **Колесник Ольга Олексіївна** — аспірантка кафедри банківської справи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
14. **Копилова Ольга Володимирівна** — кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
15. **Крючкова Наталія Михайлівна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
16. **Лебедєва Алла Миколаївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки й моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

17. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
18. **Лук'яненко Ірина Григорівна** — професор Національного університету «Києво-Могилянська академія».
19. **Макеєва Олена Анатоліївна** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
20. **Мартинюк Олена Анатоліївна** — старший викладач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
21. **Назаркіна Людмила Іванівна** — старший викладач кафедри економіки й моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
22. **Соколовська Зоя Миколаївна** — доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
23. **Сидорович Марія Ярославівна** — аспірантка Національного університету «Києво-Могилянська академія».
24. **Топчій Юлія Володимирівна** — аспірантка Науково-дослідницького фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України.
25. **Устінов Дмитро Олександрович** — аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
26. **Федорчук Олександр Михайлович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри правознавства ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет».
27. **Філіпович Віра Володимирівна** — старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
28. **Циналевська Ірина Анатоліївна** — аспірантка Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України.
29. **Чуб Павло Михайлович** — кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».





Наукове видання

Odessa National University Herald

•

Вестник Одесского национального университета

•

ВІСНИК  
ОДЕСЬКОГО  
НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ

Том 15 • Випуск 20 • 2010

Економіка

*Українською та російською мовами*

Технічний редактор *М. М. Бушин*  
Дизайнер обкладинки *В. І. Костецький*  
Коректор *О. Г. Дайбова*

Підписано до друку 03.12.2010. Формат 70x108/16. Папір офсетний.  
Гарнітура "Шкільна". Друк офсетний. Ум. друк. арк. 21,70.  
Тираж 300 прим. Вид. № 207. Зам. № 38.

Видавництво і друкарня "Астропринт"  
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21.  
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-24-26, 33-07-17, 37-14-25.  
[www.astroprint.odessa.ua](http://www.astroprint.odessa.ua); [www.fotoalbom-odessa.com](http://www.fotoalbom-odessa.com)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.