

З М І С Т

**Економічна теорія**

Задоя А.А.	Сбереження, інвестиції і економічна циклічність: емпірична перевірка теоретичних гіпотез .....	5
Тулай О.І.	Державне фінансування освіти: роль та значення в умовах формування засад сталого людського розвитку.....	13
Лимонова Е.М.	Категорія «транснаціональна корпорація»: критерії визначення та основні ознаки.....	24

**Фінанси і бухгалтерський облік**

Кузнецова С.А., Кузнецов А.А.	Ідентифікація ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту.....	32
Пестовская З.С.	Система гарантування вкладов: проблеми і перспективи .....	40
Фуксман О.Ю.	Удосконалення механізму управління ліквідністю в банках із використанням системи трансфертного ціноутворення.....	50

**Економіка підприємства**

Гармідер Л.Д.	Дослідження розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств.....	58
Виниченко Е.Н.	Оцінка стану і динаміки соціально-економічного розвитку підприємств.....	68

**Менеджмент і маркетинг**

Воробйова К.О.	Управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу ....	85
Яременко С.С., Аракелян Е.Д.	Сучасні тенденції ринку FMCG та особливості споживачької поведінки на ньому .....	92

**Світове господарство**

Петруня В.Ю.	Глобалізаційні процеси та регулювання маркетингового середовища підприємств.....	105
Хватов Ю.Ю.	Сравнительний аналіз рейтингів конкурентоспроможності фінансових центрів.....	111
Бухун Ю.В.	Перспективи інвестицій у космічну галузь України з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС .....	117
Задоя Ю.А.	Інвестиційний клімат в Україні: сучасні виклики та шляхи поліпшення.....	126
РЕФЕРАТИ (Abstracts)	.....	135

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол № 8 від 10.11.2015 р.).

**Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,**  
доктор економічних наук, професор

**Редакційна колегія:**

*А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*О.І. Агеев*, доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);  
*К.С. Айнабек*, доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);  
*О.І. Амоша*, доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);  
*В. Белецький*, доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);  
*В.П. Буянов*, доктор економічних наук, професор, почесний працівник вищої професійної освіти Російської Федерації (м. Москва, Росія);  
*С.Б. Вакарчук*, доктор фізико-математичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Л.Д. Гармідер*, доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Г.Я. Глуха*, доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Р.С. Грінберг*, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);  
*Г. Заман*, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);  
*О.М. Зборовська*, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В. Драшкович*, доктор економічних наук, професор (м. Котон, Чорногорія);  
*С.А. Єрохін*, доктор економічних наук, професор (м. Київ);  
*В.В. Зірка*, доктор філологічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);

*Г.О. Крамаренко*, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*С.А. Кузнецова*, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Б.М. Кузик*, доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);  
*С.В. Кузьмін*, доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В.Є. Момот*, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Г. Остап*, доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);  
*В.А. Павлова*, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.Є. Петруня*, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпропетровськ);  
*О.В. Пушкіна*, доктор юридичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*І.В. Тараненко*, доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*О.Б. Тарнопольський*, доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В.А. Ткаченко*, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);  
*В.Я. Швець*, доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);  
*Л.В. Пилипчак*, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємстві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 17 січня 2014 р. № 41).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано в міжнародних наукометричних базах **INDEX COPERNICUS** і **РИНЦ**.

© «Академічний огляд», 2015

© Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2015

# CONTENTS

	<b>Economic theory</b>	
<b>A. Zadoia</b>	Saving, investment and economic cyclicity: empirical check-out of theoretical applications .....	5
<b>O. Tulai</b>	State financing of education: role and importance under formation conditions of sustainable human development principles .....	13
<b>E. Lymomova</b>	Category «transnational corporation»: criteria definitions and basic features .....	24
	<b>Finance and accounting</b>	
<b>S. Kuznetsova, A. Kuznetsov</b>	Identification of management control risks and internal audit risks .....	32
<b>Z. Pestovskaya</b>	Deposit Guarantee System: Challenges and Prospects .....	40
<b>O. Fuksman</b>	Liquidity management in banks improvement using ftp model .....	50
	<b>Enterprise economics</b>	
<b>L. Garmider</b>	Analysis of staff potential development of trading enterprise .....	58
<b>O. Vinichenko</b>	State and dynamics of the social and economic development of the enterprise assessment .....	68
	<b>Management and marketing</b>	
<b>K. Vorobiova</b>	University competitiveness management .....	85
<b>S. Yaremenko, E. Arakelyan</b>	Modern trends FMCG market and consumer behavior on it .....	92
	<b>World economy</b>	
<b>V. Petrunya</b>	Globalization process and regulation of marketing environment enterprises .....	105
<b>Iu. Khvatov</b>	The comparative analysis of financial center competitiveness ratings .....	111
<b>Y. Bukhun</b>	Future investment in Ukraine space industry review mode for promoting trade with the EU .....	117
<b>Iu. Zadoia</b>	Investment climate in Ukraine: modern challenges and ways of improvement .....	126
<b>ABSTRACTS</b>	.....	135

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *М.С. Ярмолюк*  
Комп'ютерна верстка – *А.Ю. Такій*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 20199-9999ПР від 18.07.2013 р.*

---

Підписано до друку 14.11.2015. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 12,25.  
Тираж 300 пр. Зам. № .

---

**Адреса редакції та видавця:**  
49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.  
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля  
**Тел/факс** (056) 778-58-66.  
**e-mail:** rio@duer.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».  
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.  
Тел. (056) 794-61-05, 04  
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

УДК 330.1

А.А. ЗАДОЯ, доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦИКЛИЧНОСТЬ: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ГИПОТЕЗ

Статья посвящена эмпирической проверке ряда теоретических положений о взаимосвязи сбережений, инвестиций и экономических циклов. На основании анализа динамики этих показателей в США, Великобритании, Германии и Франции за последние 30 лет сделан вывод о справедливости кейнсианских положений о неустойчивости равновесия сбережений и инвестиций, которое в большей мере является случайным, чем закономерным. Фактические данные не подтверждают однозначно действие основного психологического закона Кейнса на длительном отрезке времени. Вместе с тем средняя склонность к сбережению действительно возрастает накануне экономических кризисов и снижается после них, что позволяет с высокой степенью вероятности прогнозировать экономические спады за несколько лет до их проявления.

**Ключевые слова:** сбережения, инвестиции, экономическое равновесие, основной психологический закон Кейнса, экономические циклы.

Динамика мировой экономики в последние десятилетия наглядно демонстрирует справедливость фундаментальных положений экономической теории о цикличности развития. За 30 лет мы стали свидетелями трех мировых экономических кризисов: 1991–1993 гг., 2001–2003 гг. и 2008–2009 гг. И хотя глубина, формы проявления, степень охвата отдельных стран и даже синхронность были разными, сам факт этих кризисов очевиден. Особенно интересным является последний кризис. Это вызвано рядом обстоятельств. Во-первых, он, пожалуй, впервые охватил практически все постсоциалистические страны, не имеющие пока достаточного опыта противостояния цикличности. Поэтому здесь можно было во многом наблюдать кризис, так сказать, «в чистом виде». Во-вторых, кризис оказался настолько разрушительным, что вот уже в течение нескольких лет большинство развитых стран (и не только) не могут выйти из состояния депрессии, что дает основание некоторым ученым утверждать о второй волне кризиса [1]. В-третьих, мно-

гие сходятся на мысли о том, что особая глубина кризиса связана с синхронизацией понижательных фаз «длинных волн» Н. Кондратьева (40-60-летние циклы), циклов С. Кузнеца (20-летние циклы), среднесрочных циклов К. Жюгляра (7-10 лет) и даже краткосрочных циклов Дж. Китчена (3-5 лет) [2].

Но если сам факт цикличности практически не вызывает возражений среди экономистов, то относительно ее причин споры не утихают уже много десятилетий. Не вдаваясь в детальный анализ существующих концепций циклов, лишь заметим, что основное их различие заключается в поиске причин нарушения экономического равновесия. Согласно классической теории (и многочисленным неоклассическим теориям), уходящей корнями к работам Ж.Б. Сэя [3], Дж. Милля [4], А. Маршала [5] и др., существует независимо действующий рыночный механизм, обеспечивающий поддержание равновесия совокупного спроса и совокупного предложения, поскольку «акт индивидуального сбережения неизбежно ве-

дет к параллельному акту инвестирования. Ведь, действительно, не подлежит никакому сомнению, тот факт, что сумма чистых приращений богатства индивидуумов должна быть в точности равна общему чистому приращению богатства общества» [6, с. 150]. Нарушение равновесий может быть вызвано или вмешательством государства в экономическую жизнь, что нарушает автоматизм рыночного механизма, или неожиданными изменениями производительности труда (так называемыми «шоками предложения»).

Иной подход к проблеме равновесия демонстрирует Дж. М. Кейнс и его последователи. Признавая важность соответствия сбережений и инвестиций для достижения общего равновесия, кейнсианцы утверждают, что эти показатели являются функцией от разных факторов: сбережения – от дохода, а инвестиции – от банковского процента. При этом, чтобы обосновать динамику сбережений, Кейнс вводит в научный оборот взаимосвязь, получившую в дальнейшем название «основной психологический закон Кейнса». «Психология общества такова, – пишет он, – что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в той мере, в какой растет доход» [6, с. 153]. Именно в результате отставания роста совокупного спроса из-за снижающейся склонности к потреблению от роста предложения и происходят кризисы перепроизводства.

Еще весьма интересным положением кейнсианской теории является утверждение о том, «что бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскать значительно более широкие возможности для инвестирования, с тем чтобы склонность к сбережению его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов» [6, с. 155].

Таким образом, в классической и кейнсианской теории в обобщенном виде

можно выделить ряд утверждений, связанных с достижением общего равновесия и причин его нарушения:

– общее равновесие достигается при равенстве сбережений и инвестиций;

– по мере роста богатства происходит снижение склонности к потреблению и, соответственно, увеличение склонности к сбережению;

– причиной кризисов перепроизводства является отставание роста совокупного спроса от совокупного предложения в силу уменьшающейся склонности к потреблению.

**Эмпирической проверке справедливости этих теоретических положений и будет посвящена данная статья.**

Для подтверждения или опровержения первых трех положений методом анализа и сопоставления динамики макроэкономических показателей мы избрали 30-летний период (1985–2014 гг.) и четыре страны, относящиеся к категории богатых стран (США, Великобритания, Германия и Франция). В табл. 1 приведены данные о темпах прироста ВВП (% по отношению к предыдущему году), удельном весе в ВВП валовых накоплений и валовых сбережений.

#### ***Равенство инвестиций и сбережений***

Приведенные в табл. 1 данные демонстрируют самые разные варианты соотношения инвестиций и сбережений. Однако прежде чем делать какие-либо выводы, необходимо учесть следующее:

– во-первых, теоретическое положение о равенстве инвестиций и сбережений нельзя рассматривать как абсолютное требование к любому моменту времени. Даже в классической теории (не говоря уже о кейнсианстве) такое равенство рассматривается как тенденция, проявляющаяся через множество отклонений. Поэтому о состоянии соотношения этих показателей лучше судить не по ежегодным данным, а основываясь на средних показателях за более-менее длительный период;

– во-вторых, равенство инвестиций и сбережений является условием сбалансированности для закрытой эконо-

мики, не участвующей во внешнеэкономических связях. Экономика же исследуемых стран являются открытыми. Более того, три из них входят в Европейский Союз, в пределах которого существует свобода передвижения товаров, капитала и труда, а поэтому было бы более справедливым говорить о равен-

За последние 30 лет только французская экономика демонстрирует тенденцию к установлению равенства инвестиций и сбережений. Средние показатели за этот период отличаются всего на 0,3 процентных пункта, что можно считать отклонением, вызванным статистической погрешностью. В экономике Германии можно наблюдать

Таблица 1

**Темпы прироста ВВП к предыдущему году, % (1), удельный вес валовых накоплений (2) и валовых сбережений (3) в ВВП в ведущих странах мира\***

Год	США			Великобритания			Германия			Франция		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1985	4,2	24	20	3,5	21	18	2,3	23	21	1,6	21	20
1986	3,5	24	19	3,2	20	17	2,3	23	23	2,4	22	21
1987	3,5	24	20	5,5	21	16	1,4	22	22	2,6	22	21
1988	4,2	23	21	5,9	24	16	3,7	23	23	4,7	23	23
1989	3,7	22	20	2,5	25	15	3,9	24	24	4,4	24	23
1990	1,9	21	19	0,5	22	14	5,3	25	25	2,9	24	23
1991	-0,1	20	19	-1,2	19	13	5,1	26	24	1,0	23	23
1992	3,6	20	18	0,4	18	12	1,9	25	24	1,6	22	22
1993	2,7	20	17	2,6	17	12	-1,0	24	23	-0,6	19	21
1994	4,0	21	18	4,0	18	15	2,5	24	22	2,3	20	21
1995	2,7	21	19	2,5	20	17	1,7	24	23	2,1	20	22
1996	3,8	22	20	2,7	20	18	0,8	23	22	1,4	20	22
1997	4,5	22	21	2,6	20	18	1,8	23	22	2,3	19	23
1998	4,4	23	21	3,5	20	19	2,0	23	23	3,6	21	24
1999	4,7	23	21	3,2	19	17	2,0	23	22	3,4	21	25
2000	4,1	24	21	3,8	20	18	3,0	24	22	3,9	22	24
2001	1,0	22	20	2,7	19	17	1,7	22	22	2,0	22	24
2002	1,8	22	18	2,5	19	17	0,0	20	22	1,1	21	23
2003	2,8	22	17	4,3	19	17	0,7	20	21	0,8	21	22
2004	3,8	23	18	2,5	19	17	1,2	19	24	2,8	22	23
2005	3,3	23	18	2,8	18	17	0,7	19	23	1,6	22	22
2006	2,7	23	19	3,0	19	16	3,7	20	26	2,4	23	23
2007	1,8	22	17	2,6	20	16	3,3	21	28	2,4	24	24
2008	-0,3	21	16	-0,3	18	14	1,1	21	27	0,2	24	23
2009	-2,8	18	14	-4,3	15	12	-5,6	18	24	-2,9	21	20
2010	2,5	18	15	1,9	16	14	4,1	20	25	2,0	22	20
2011	1,6	19	16	1,6	16	15	3,6	21	27	2,1	23	21
2012	0,7	19	18	0,7	17	13	0,4	19	26	0,2	23	20
2013	1,7	19	18	1,7	17	13	0,1	19	26	0,7	22	20
2014	2,0	19	18	2,6	18	13	1,6	19	26	0,2	22	20

\* Рассчитано по: [7].

стве инвестиций и сбережений в пределах всего ЕС, а не каждой отдельной страны.

Тем не менее, даже с учетом приведенных соображений, материалы табл. 2 являются источником интереснейшей информации.

значительное превышение среднего показателя склонности к сбережению за весь период над нормой валового накопления – 1,8 процентных пункта. Оно достигнуто, главным образом, в последнее десятилетие: если за период с 1985 по 2004 гг. существенного расхождения между показателями не на-

Таблица 2

## Среднегодовой удельный вес валовых накоплений (I) и валовых сбережений (S) в ВВП некоторых стран, %

Годы	США		Великобритания		Германия		Франция	
	I	S	I	S	I	S	I	S
1985–1994	21,9	19,1	20,2	14,8	23,9	23,1	22,0	21,8
1995–2004	22,4	19,6	19,5	17,5	22,1	22,3	20,9	23,2
2005–2014	20,1	16,9	17,4	14,4	19,7	25,8	22,6	21,3
1985–2014	21,5	18,8	19,2	15,7	22,0	23,8	21,9	22,2

\* Рассчитано по материалам табл. 1.

блюдалось, то в последнее десятилетие средняя склонность к сбережению на 6,1 процентных пункта превышала удельный вес валовых накоплений в ВВП страны.

Иная картина наблюдается в экономике США и Великобритании. Все эти годы инвестиции устойчиво превышали сбережения. В среднем за период для США это превышение составило 2,7 процентных пункта, а для Великобритании – 3,5 процентных пункта. В отдельные годы это превышение доходило до 8–10 процентных пунктов. Означают ли полученные данные, что только французская экономика близка к равновесию, а все остальные страны страдают от нарушения соответствия между совокупными доходами и совокупными расходами? По нашему мнению, с учетом сделанных ранее замечаний, нет.

Еще раз подчеркнем, что любую теоретически выведенную закономерность безоговорочно можно применять только для тех условий, для которых она выводилась. В нашем случае речь идет о модифицирующем воздействии внешнеэкономической деятельности на внутренние процессы, а также об особенностях функционирования банковской системы. В частности устойчивое превышение инвестиций над сбережениями ставит вопрос об источнике первых. Если на инвестиции денег израсходовано больше, чем сохранено, то что послужило их источником? Ответ на этот вопрос, на наш взгляд, следует искать в особенностях денежных потоков, проходящих через банковскую систему. Механизм функционирования денежного мультипликатора хорошо известен экономической науке: в процессе кредитования «создаются» новые деньги, в процессе погашения креди-

тов они «ликвидируются». Можно высказать гипотезу, проверке которой будет посвящено наше следующее исследование о том, что в исследуемом периоде исходящие потоки из банковской системы анализируемых стран (кредиты) превосходили входящие потоки (депозиты), и создавая дополнительные источники для инвестирования.

Одними из факторов, модифицирующих исследуемое соотношение, являются внешняя торговля и международное движение капитала. Основываясь на результатах табл. 1 и 2, можно было бы предположить, что в Германии, где сбережения превышают инвестиции, будет наблюдаться стабильное перепроизводство. Однако анализ дополнительных данных показывает, что это не только единственная страна с превышением сбережений над инвестициями, но и единственная среди исследуемых стран со значительным положительным сальдо по текущим счетам платежного баланса. Это означает, что проблема перепроизводства решается через превышение экспорта товаров и услуг над их импортом. Все же остальные страны имеют устойчивое отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. Следует также учитывать и динамику чистых международных инвестиций, что заслуживает специального анализа в последующих работах.

### **Основной психологический закон Кейнса**

Анализ динамики средней склонности к сбережения за 30-летний период позволяет несколько углубить понимание действия основного психологического закона Кейнса. Прежде всего его нельзя абсолютизировать. Даже если предпо-



ложить, что этот закон действует как тенденция через множество отклонений, то тогда будет справедливым утверждать, что в длительном историческом периоде потребление должно стремиться к нулю, а средняя склонность к сбережению – к 100%. Но такое предположение абсурдно.

В действительности основной психологический закон действует только на весьма ограниченном временном отрезке (Кейнс вообще рассматривал ситуацию в краткосрочном периоде) и при

неизменных потребностях. 30-летний период не может соответствовать этим требованиям. Поэтому было бы ошибочным ожидать прямого и четкого фактологического подтверждения тенденции к росту средней нормы сбережений.

На рис. 1 продемонстрирована динамика средней нормы сбережений в исследуемых странах. Однако направленность этой динамики не является очевидной. Более очевидным можно считать колебательный (циклический) характер движения.

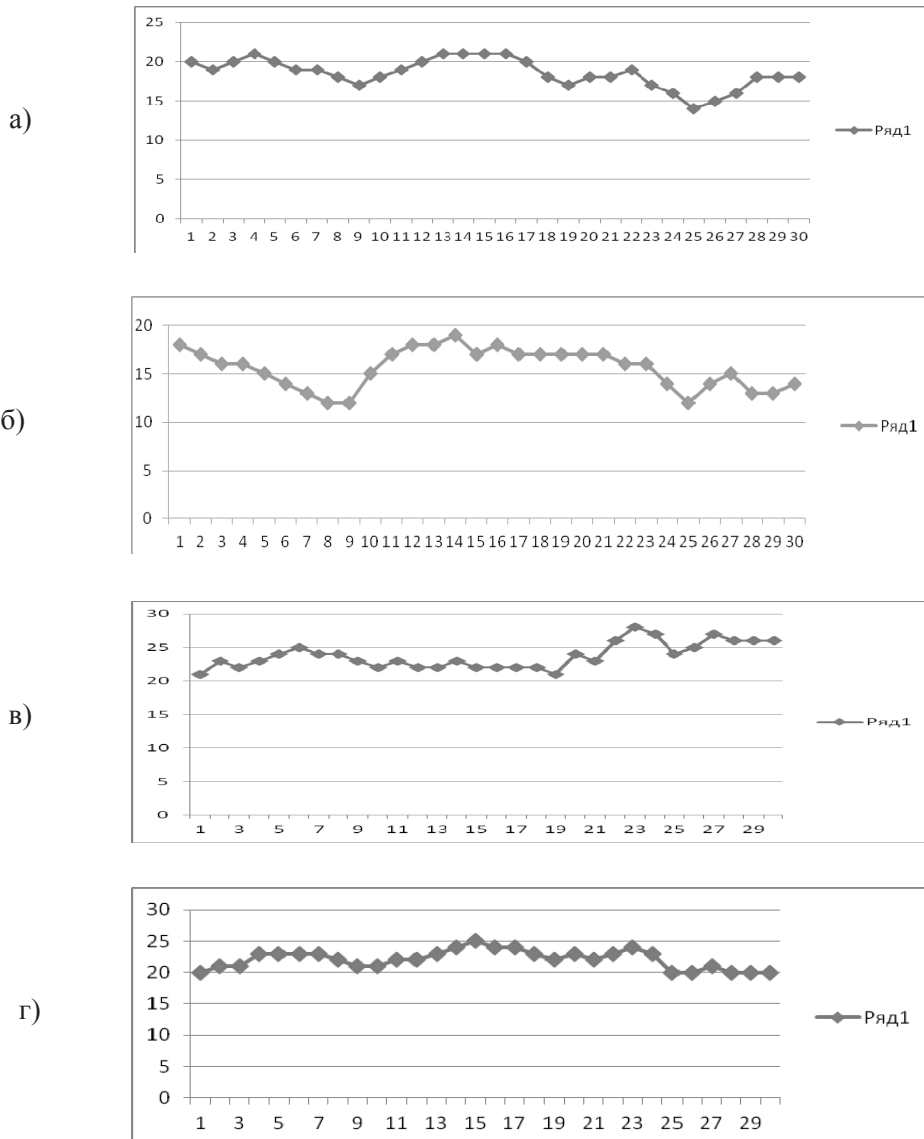


Рис. 1. Удельный вес валовых сбережений в ВВП за период с 1985 по 2014 гг.: а) США; б) Великобритания; в) Германия; г) Франция

Для выявления тенденций изменения средней нормы сбережений нами был рассчитан корреляционный тренд изменений. В данном исследовании для нас важен не уровень коэффициента корреляции, а сам знак возле него, который определяет направление взаимосвязи (табл. 3)

Как видим, в трех из исследуемых стран показатель имеет тенденцию не к росту, а к снижению (в двух из них теснота связи очень низкая), и только в Германии тенденция нормы сбережений к повышению является заметной.

В какой мере колебания динамики средней склонности к сбережению в различных странах взаимосвязаны? Можно ли утверждать, что они вызваны какими-то общими причинами? Для ответа на эти вопросы рассчитаем коэффициенты парной корреляции показателей удельного веса сбережений в ВВП для исследуемых стран за 30-летний период (табл. 4).

Как показывают расчеты, между динамикой исследуемого показателя в США, Великобритании и Франции существует довольно тесная связь. Вписывается в эту взаимосвязь и Германия, хотя и с отрицательными значениями коэффициента корреляции. Наименьшая теснота

связи (фактически такая связь отсутствует) обнаруживается между динамикой показателей Германии и Франции. Но в целом можно говорить об общности факторов, определяющих динамику средней склонности к сбережению. Может ли в качестве этого фактора выступать экономическая цикличность?

#### *Экономические циклы, сбережения и инвестиции*

На наш взгляд, именно связь между средней нормой сбережения и инвестициями, с одной стороны, и экономическими циклами – с другой, находит наиболее наглядное эмпирическое подтверждение. В табл. 1 заштрихованы те ячейки, в которых содержатся данные о показателях удельного веса в ВВП инвестиций и сбережений, которые превышают средние показатели за соответствующие периоды (три периода по десять лет). Легко заметить, что накануне экономического кризиса в течение 3-5 лет исследуемые показатели превышают средние значения, а в период кризиса и в первые посткризисные годы они ниже средних значений. Например, в США накануне кризиса 1990–1991 гг. средняя склонность к сбережению составляла 20-21%, а после кризиса снизилась до 17-18%. Перед кризисом 2001–2002 гг. этот показатель состав-

Таблица 3

#### **Коэффициент трендовой корреляции средней нормы сбережений за период 1985–2014 гг.**

Страна	Значение коэффициента трендовой корреляции
США	-0,57
Великобритания	-0,24
Германия	0,59
Франция	-0,19

Таблица 4

#### **Коэффициенты парной корреляции средней склонности к сбережению в разных странах**

	США	Великобритания	Германия	Франция
США		0,62	-0,51	0,52
Великобритания	0,62		-0,52	0,47
Германия	-0,51	-0,52		-0,13
Франция	0,52	0,47	-0,13	

лял 21%, а затем снизился до 17-18%. Особо значительным сокращение было после кризиса 2008–2009 гг. Аналогичная ситуация наблюдается и в остальных странах.

Следовательно, можно утверждать, что экономическому кризису предшествует период снижающейся склонности к потреблению и возрастающей склонности к сбережениям. Рост сбережений провоцирует инвестиционные расходы, что разогревает экономическую конъюнктуру, подготавливая предпосылки для экономического кризиса. Особенно ярко эта закономерность проявилась в Германии в последнее десятилетие. Здесь средняя склонность к сбережению в 2007 г. достигла своего рекордного уровня для всех исследуемых стран и для всего периода (– 28%!). Можно предположить, что именно это стало причиной столь глубокого падения ВВП (–5,6%) в этой стране в 2009 г. (это, кстати, тоже абсолютный рекорд для исследуемых стран в этот период). Но и после кризиса в этой стране не произошло существенного снижения склонности к сбережению. Вероятнее всего, именно этот факт и привел к тому, что с 2012 г. экономика Германии снова входит в состояние депрессии. Примерно такая же картина наблюдается и во Франции.

Таким образом, проведенная проверка ряда теоретических гипотез на основе анализа статистического материала позволяет сделать следующие выводы:

– можно согласиться с утверждением кейнсианцев, что равновесие инвестиций и сбережений является неустойчивым и достигается, скорее, случайно, чем

закономерно. Для исследуемых стран более характерным является устойчивое неравновесие этих показателей. Даже средние показатели за последние 30 лет близки только для Франции. Для остальных стран они существенно отклоняются как в одну, так и в другую сторону;

– нельзя абсолютизировать действие основного психологического закона Кейнса. За последние 30 лет его действие не прослеживается однозначно даже как преобладающая тенденция изменения склонности к сбережению. Из исследуемых стран только в Великобритании отмечено повышение средней склонности к сбережению. В остальных странах наблюдаются колебательные движения удельного веса в ВВП как сбережений, так и инвестиций;

– прослеживается довольно устойчивая связь этих колебаний со среднесрочными экономическими циклами: накануне кризисов они возрастают, а после кризисов (фаза депрессии и оживления) снижаются. Эта связь не только объясняет неабсолютность действия основного психологического закона Кейнса, но и позволяет с высокой степенью вероятности прогнозировать наступление экономических кризисов. Результаты наших исследований дают возможность утверждать, что **если три года подряд средняя склонность к сбережению на 1,5-2 процентных пункта выше среднего значения этого показателя за последние 10 лет, то через 1-2 года следует ожидать наступления экономического кризиса.**

#### Список использованных источников

1. Айвазов А. «Вторая волна» кризиса и циклы Кондратьева [Электронный ресурс] А. Айвазов, А. Девятков – Режим доступа: <http://www.business-gazeta.ru/article/31943/14/>
2. Kholod B. Cycles and Crises: History and Modernity (The Results Of The International Nobel Economic Forum) / B. Kholod, A. Zadoia // Romanian Journal of Economics. – 2009, Volume 38, Issue 1 (37). – P. 5–12.
3. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии / Ж.Б. Сэй // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.
4. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.

5. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. IV. Век глобальных трансформаций / отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004. – 942 с.
7. The World Bank. [Electronic resource]. – Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6>

### References

1. Aivazov, A., Deviatov, A. “*Vtoraia volna*” *krizisa i cikly Kondratieva* [Second wave of crisis and Kondratiev’s cycle]. Available at: <http://www.business-gazeta.ru/article/31943/14/> (accessed 1 October 2015)
2. Kholod B., Zadoia A. (2009) *Cycles and Crises: History and Modernity (The Results of the International Nobel Economic Forum)*. Romanian Journal of Economics. Vol. 38, issue 1 (37), pp. 5-12.
3. Say, J.B. (2004). *Traktat politicheskoi ekonomii* [A treatise on political economy]. *Mirovaia ekonomicheskaiia mysl. Skvoz prizmu vekov. I. Ot zari civilizacii do kapitalizma*, Moscow, 718 p.
4. Mill J.S. (2004). *Osnovy politicheskoi ekonomii* [Principles of Political Economy] // *Mirovaia ekonomicheskaiia mysl. Skvoz prizmu vekov. I. Ot zari civilizacii do kapitalizma*, Moscow, 718 p.
5. Marshall A. (2007) *Osnovy ekonomicheskoi nauki* [Principles of Economics], Moscow, Eksmo, 832 s.
6. Keynes, J.M. (2004) *Obschaia teoriia zaniatosti, procenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. *Mirovaia ekonomicheskaiia mysl. Skvoz prizmu vekov. IV. Vek globalnyh transformacii*, Moscow, 942 p.
7. The World Bank. Available at : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6> (accessed 1 October 2015).

Статтю присвячено емпіричній перевірці ряду теоретичних положень про взаємозв’язок заощаджень, інвестицій та економічних циклів. На підставі аналізу динаміки цих показників у США, Великій Британії, Німеччині та Франції за останні 30 років зроблено висновок про справедливість кейнсіанського твердження про нестійкість рівноваги заощаджень та інвестицій, яка більшою мірою є випадковою, ніж закономірною. Фактичні дані не підтверджують однозначно дію основного психологічного закону Кейнса на тривалому відрізку часу. Разом з тим середня схильність до заощаджень дійсно зростає напередодні економічних криз та знижується після них, що дозволяє з високим ступенем ймовірності прогнозувати економічні спади за кілька років до їх прояву.

**Ключові слова:** заощадження, інвестиції, економічна рівновага, основний психологічний закон Кейнса, економічні цикли.

The article is devoted to the empirical testing of a number of theoretical propositions about the relationship of savings, investment and economic cycles. It was based on the analysis of the dynamics of these indicators in the US, UK, Germany and France over the last 30 years, concluded the Keynesian fairness provisions instability balance of savings and investment, which are more accidental than natural. The evidence does not clearly support the action of the basic psychological law of Keynes in the long run. At the same time, the average propensity to save is really growing on the eve of the economic crisis and declining afterwards, allowing from the high degree of probability to predict economic recessions for several years before they would occur.

**Key words:** savings, investment, economic equilibrium, Keynes’s fundamental psychological law, economic cycles.

Одержано 4.09.2015.

УДК 37.014.543

О.І. ТУЛАЙ, кандидат економічних наук, доцент,  
докторант Тернопільського національного економічного університету

## ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ: РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЗАСАД СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто роль держави у фінансуванні освіти в контексті ідеології сталого людського розвитку. Окреслено переваги розвитку економіки, базованої на знаннях. Проаналізовано сучасний стан державного фінансування освіти в Україні. Визначено його сутність і принципи в умовах формування засад сталого людського розвитку.

*Ключові слова: державне фінансування освіти, видатки бюджету, економіка знань, сталий людський розвиток.*

*«Якщо ви вважаєте, що освіта це надто дорого,  
спробуйте порахувати, скільки коштує невігластво»  
Дерек Бок,  
президент Гарвардського університету*

**Постановка проблеми, її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Донедавна вітчизняна освітня модель сповідувала ідеали та потреби техногенного суспільства зі всіма його традиціями і моральними цінностями. Проте ХХІ ст. ознаменувалося новими напрямками розвитку освіти, її орієнтацією, насамперед, на покращання якості життя окремої людини та суспільства загалом. Така зміна концептуального бачення освіти зумовлена необхідністю подолання руйнівного прагматизму техніко-економічного інтересу до природи, культури, особистості та формування суспільства знань, які сьогодні виступають новим джерелом матеріального благополуччя.

Фактично, освіта є рушієм інноваційної економіки та механізмом, який здатний забезпечити відтворення людського потенціалу. Логічно також, що між освітою людини і тривалістю її життя існує стійкий взаємозв'язок. За влучним висловлюванням Т. Боголіб, «система освіти має подвійну часову спрямованість: у минулому

і в майбутньому. В освіті, з одного боку, здійснюється відтворення знань і досвіду, а з іншої – закладається і визначається перспектива майбутньої життєдіяльності як окремої людини, так і всього суспільства в цілому» [1, с. 16]. Тому освіта повинна займати визначне місце у системі державних цінностей. При цьому важливим питанням державної освітньої політики є її доступність, під якою розуміють сукупність обставин (обмежені фізичні можливості, соціальний статус, місце проживання, рівень доходів тощо), що впливають на можливість отримання освітніх послуг конкретними фізичними особами.

Все вищезазначене зумовлює надзвичайну актуальність наукового осмислення та концептуального узагальнення державного фінансування освіти, масштаби та динаміка якого свідчать про рівень готовності суспільства до якісних змін відповідно до цілей сталого людського розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми.** Важливий внесок

у дослідження цієї проблематики зробили К. Астахова, Т. Боголіб, А. Бронська, В. Геєць, Г. Герасименко, О. Грициняк, П. Єщенко, І. Каленюк, Л. Козаренко, О. Комарова, І. Кравець, О. Куклін, А. Маршалл, Ф. Махлуп, О. Неклюєнко, О. Тітар [1–18] та ін. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання державного фінансування освітньої сфери в умовах формування засад сталого людського розвитку.

**Метою дослідження** є розкриття ролі і значення державного протекціонізму в освітній сфері та проведення аналізу сучасного стану бюджетного фінансування системи освіти в Україні в контексті ідеології сталого людського розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах формування засад сталого людського розвитку процес забезпечення людей вибором щодо оволодіння певними знаннями та вдосконалення професійних якостей потребує значної уваги з боку держави. Дуже часто вважається, що держава як інститут загалом або як сукупність інституціалізованих норм і організацій, зрештою, є втіленням сили волі, тоді як така властивість держави, як «ученість», – результат екзогенних форм її запозичень від людей, які виступають утримувачами й носіями розуму, що має здатність накопичуватися у свідомості і людей, і суспільства загалом, тим самим формуючи суспільну свідомість [6, с. 114]. Вміння та здатність засвоювати та створювати нові знання і технології є важливою складовою людського потенціалу. Саме знання є одним із головних чинників фінансової стабільності держави.

З розвитком ринку економічні взаємовідносини між державою та освітою ускладнилися. У сучасній глобальній економіці держава є активним суб'єктом ринку. Без активної регулюючої ролі держави ринок знищить себе і перетвориться на монополію, яка, у свою чергу, стане загрозою для відтворення нових товарів і послуг, а також для технічного прогресу. Добре відомо, що переважну більшість новинок, які визначають обличчя сучасної економіки, людство отримало завдяки державному замовленню і дер-

жавному плану, а не ринку. Треба усвідомити, що ринок є загрозою для формування суспільства знань, оскільки самі знання він намагається перетворити на товар. Знання мають бути доступними для всіх і кожного, тобто перебувати у суспільній власності [9, с. 17].

Розвиток освітнього потенціалу нації як важливої складової сталого людського розвитку є магістральною місією будь-якої держави. Суспільство зацікавлене у формуванні гармонійно розвинутої особистості, становленні та розвитку індивідуальної і суспільної свідомості. З цих позицій загальний рівень знань як інтелекту особистості, її творчий потенціал, соціальна компетентність являють собою взаємну зацікавленість як з боку суспільства, так і кожного індивіда зокрема. Крім цього, якісно вищий освітній рівень дозволяє іншою мірою задовольняти і зростаючі матеріальні потреби [15, с. 58]. Саме процес постійної освіти суспільства протягом усього людського життя буде сприяти підвищенню рівня розвитку економіки [2, с. 17].

Знання як важливий економічний чинник розглядає більшість економічних теорій. Так, А. Маршалл, визнаючи цінність знання в економіці, справедливо вважав, що вони є найпотужнішим рушієм виробництва [14]. Адже освіта дійсно допомагає вигідно використовувати впродовж усього виробничого процесу цілу низку позитивних факторів. Освічені люди здатні ефективніше використовувати наявний капітал, в результаті чого він стає набагато продуктивнішим. Вони також схильні до винахідництва та активніше підтримують інноваційні процеси на виробництві. Окрім цього, вони передають свій досвід менш освіченим колегам. Таким чином, підвищення рівня освіти стимулює розвиток усіх факторів виробництва. У цьому контексті можна стверджувати про первинність освіти та її пріоритетність для цілей розвитку економіки.

Отже, чим вищий рівень розвитку освіти в країні, тим більшим є її зовнішній позитивний вплив на валовий внутрішній продукт, рівень доходів, зайнятість, безробіття тощо [11, с. 59]. Тому можна ска-

зати, що майбутнє України залежить від рівня освіти її населення. Однак щоб освіта сприяла захисту стратегічних інтересів держави, її розвиток має випереджати у часі розвиток інших складових частин економіки [17, с. 213].

Реформування системи української освіти сьогодні відбувається на фоні європейської інтеграції. Врахування досвіду країн Європейського Союзу та співробітництва з провідними міжнародними організаціями у цьому напрямі сприятиме забезпеченню збереження міжнародного престижу України як країни з високим рівнем освітнього потенціалу.

Таким чином, активна й цілеспрямована політика держави, спрямована на всебічну модернізацію освіти з виділенням необхідних для цього процесу ресурсів та запровадженням ефективних механізмів їх використання, сприятиме входженню нашої держави у світовий освітній простір. Задля вдосконалення правових та організаційних засад розвитку освіти в нашій країні була схвалена «Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року», метою якої є підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти; забезпечення особистісного розвитку людини із врахуванням її індивідуальних здібностей, потреб на основі навчання протягом життя [19]. При цьому основними функціями держави в освітній сфері залишаються: законодавче визначення суб'єктів та об'єктів освітньої діяльності, а також взаємовідносин між ними; визначення стратегії розвитку освіти з відповідним законодавчим забезпеченням; управління системою освіти й формування відповідної інфраструктури; забезпечення адекватного фінансування освіти усіх типів і рівнів [5, с. 12].

Високий освітній потенціал України є тим привідним механізмом, що допомагає рухатися у напрямку економіки знань. Вперше термін «економіка знань» застосував австрійський та американський економіст Ф. Махлуп у своїй праці «Виробництво і розповсюдження знань в США», яка побачила світ у 1962 р. [16]. Економіка, заснована на знаннях, – це та, яка створює,

розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності. У такій економіці знання збагачують усі галузі, всі сектори та всіх учасників економічних процесів. Водночас вона не лише використовує знання у різноманітній формі, але й створює їх у вигляді наукової та різноманітної високотехнологічної продукції, інновацій, висококваліфікованих послуг, освіти й компетенцій. Ігнорування цього може призвести до того, що Україна буде витіснена з ринку високотехнологічної продукції, що, в свою чергу, гальмуватиме зростання рівня та покращання якості життя населення. Тому поділяємо думку Т. Боголіб, яка зазначає, що вперед прориваються країни, що орієнтуються не на видобуток та переробку корисних копалин, а ті країни, де знання і наукові розробки, інноваційні технології і модернізаційні проекти відіграють головну роль [4, с. 11–12].

Однак, окрім економічного блоку, освіта представлена неекономічним блоком – складною сукупністю елементів духовного, ментального, культурного характеру, що спрямовані на відтворення духовно-ментальної матриці суспільства. Освіта, таким чином, з одного боку, є сферою формування комплексної особистості у всій сукупності її духовних, культурних, ментальних особливостей та з певним набором знань, умінь, навичок, з іншого – засобом відтворення цінностей, спрямованих на формування у членів суспільства загальних уявлень щодо правильних цілей та векторів розвитку людської діяльності. Тобто освіта є сферою комплексного відтворення та розвитку людини і соціально-економічного устрою суспільства [18, с. 10]. У цьому контексті постає нагальна потреба переходу традиційної парадигми освіти до особистісної, яка б орієнтувалася на особистість як найвищу цінність, створювала умови для розвитку її здібностей і творчого потенціалу, сприяла повній особистісній самореалізації [12, с. 29].

Таким чином, система освіти має бути відкритою та реагувати на будь-які соціально-економічні й екологічні змі-

ни. При цьому людина повинна бути не лише носієм знань, а й творчою особистістю, здатною використовувати їх задля забезпечення конкурентоспроможної діяльності у будь-якій сфері суспільного життя [13, с. 647]. Оскільки суспільна вигода від освіти є значно вищою від індивідуальної вигоди членів суспільства, фінансування і підтримка освітньої сфери з боку держави є необхідною умовою її подальшого розвитку [8, с. 80]. Відповідно до Конституції України кожна людина має право на освіту. Повна загальна середня освіта у нашій країні є обов'язковою. При цьому держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам. Водночас громадяни мають право безоплатно здобути вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі [20].

Закономірно, що система освіти є результатом безперервного процесу розвитку освітньої діяльності держави протягом тривалого історичного періоду. Вона належить до змішаного, так званого третього (переважно некомерційного) сектора економіки, який у будь-якій країні фінансується здебільшого державою [10, с. 22]. Також зауважимо, що інвестування освіти, з одного боку, є підготовкою покоління до самостійного життя, а з іншого – закладає основи майбутнього суспільства і формує образ людини в перспективі [10, с. 29–30]. Разом з цим подальший розвиток освітніх інвестицій має ґрунтуватися не на простому нарощуванні видатків, а на підвищенні їх ефективності з метою забезпечення належної якості освітніх послуг та можливостей рівного доступу населення до їх отримання впродовж всього життя [7, с. 16].

Основною особливістю сучасної освіти є її трансформація у диференційовану багатоступеневу систему, покликану стимулювати індивідів до неперерв-

ного покращання та вдосконалення своїх знань і навичок. Відповідно до Закону України «Про освіту» система освіти включає навчальні заклади, наукові, науково-методичні і методичні установи, науково-виробничі підприємства, державні і місцеві органи управління освітою та самоврядування в галузі освіти. За своєю структурою вітчизняна освіта складається із дошкільної освіти, загальної середньої освіти, позашкільної освіти, професійно-технічної освіти; вищої освіти, післядипломної освіти та самоосвіти [21].

Повноцінне функціонування сфери освіти, що сприяє еколого-економічному розвитку та суспільному добробуту, передбачає достатній рівень її фінансового забезпечення з боку держави. Ще у 2002 р. в Україні було затверджено Національну доктрину розвитку освіти, у якій фінансування освіти було визначено пріоритетним напрямом видатків бюджетів усіх рівнів. Також у ній зазначено, що його обсяги мають задовольняти потреби особистості й суспільства в якісній освіті, а держава для цього збільшуватиме видатки на освіту до рівня середніх європейських показників [22]. Однак сьогодні у складних економічних умовах на тлі політичної кризи загострилися проблеми, пов'язані зі стабільним та достатнім фінансуванням освітньої сфери, що негативно позначилося на діяльності навчальних закладів.

Разом з тим в останні роки все ж відбулися істотні зміни в законодавчому забезпеченні системи фінансування освіти, основною метою яких було посилення зацікавленості бюджетних установ освіти в покращанні якості надання відповідних послуг та підвищенні ефективності використання наявних фінансових ресурсів.

Так, відповідно до Бюджетного кодексу України [23] з Державного бюджету України здійснюються видатки на:

1) загальну середню освіту (загальноосвітні спеціалізовані школи (школи-інтернати, ліцеї-інтернати, гімназії-інтернати) державної власності згідно з переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України; загальноосвітні школи соціальної реабілітації);

2) професійно-технічну освіту (оплату послуг з підготовки кваліфікованих ро-



бітників на умовах державного замовлення у професійно-технічних навчальних закладах соціальної реабілітації та адаптації державної власності);

3) вищу освіту (оплату послуг з підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах державного замовлення у вищих навчальних закладах державної власності);

4) післядипломну освіту (оплату послуг з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах державного замовлення у навчальних закладах державної власності);

5) позашкільні навчальні заклади та заходи з позашкільної роботи з дітьми згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

6) інші заклади та заходи в галузі освіти, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій, згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України.

Відповідно, з бюджетів міст республіканського АР Крим та обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, здійснюються видатки на:

1) дошкільну освіту;

2) загальну середню освіту: загальноосвітні навчальні заклади (загальноосвітні навчальні заклади усіх ступенів, спеціалізовані школи (школи-інтернати), ліцеї (ліцеї-інтернати), гімназії (гімназії-інтернати), колегіуми (колегіуми-інтернати), окрім тих, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, бюджету АР Крим та обласних бюджетів); вечірні (змінні) школи); навчально-виховні комплекси «дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад», «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад»;

3) навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри (якщо не

менше 70% кількості учнів загальноосвітніх шкіл-інтернатів, загальноосвітніх навчальних закладів для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячих будинків, навчально-реабілітаційних центрів припадає на територію відповідного міста чи району), дитячі будинки сімейного типу та прийомні сім'ї;

4) інші державні освітні програми;

5) вищу освіту (оплату послуг з підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації державної та комунальної власності відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів);

6) позашкільну освіту.

У свою чергу, з бюджету АР Крим і обласних бюджетів здійснюються видатки на:

1) загальну середню освіту для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: спеціальні загальноосвітні навчальні заклади для дітей, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку, загальноосвітні санаторні школи-інтернати; загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки, навчально-реабілітаційні центри (крім загальноосвітніх шкіл-інтернатів, загальноосвітніх навчальних закладів для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячих будинків, навчально-реабілітаційних центрів, що фінансуються з бюджетів міст республіканського АР Крим та обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад);

2) загальну середню освіту: спеціалізовані школи (школи-інтернати) державної власності (крім шкіл, що фінансуються за рахунок Державного бюджету), а також загальноосвітні навчальні заклади: спеціалізовані школи-інтернати, ліцеї-інтернати, гімназії-інтернати, колегіуми-інтернати, якщо не менше 70% від кількості учнів, які здобувають освіту у відпо-

відному загальноосвітньому навчальному закладі, є жителями населених пунктів, розташованих на території АР Крим чи області (крім населеного пункту, де розташований такий заклад);

3) професійно-технічну освіту (на оплату послуг з підготовки кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення у професійно-технічних та інших навчальних закладах державної та комунальної власності);

4) вищу освіту (на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів на умовах регіонального замовлення у вищих навчальних закладах комунальної власності, а також на умовах державного замовлення у вищих навчальних закладах державної власності за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України);

5) післядипломну освіту (на оплату послуг з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів на умовах регіонального замовлення);

6) позашкільну освіту (заходи і заклади національного, державного, республіканського АР Крим та обласного значення з позашкільної роботи з дітьми);

7) інші державні освітні програми.

Основним джерелом фінансування закладів освіти державної форми власності є бюджетні кошти (рис. 1).

Як видно з рис. 1 та 2, впродовж останніх десяти років відбулося зростання бюджетних видатків на освіту (з 26,8 до 100,1 млрд грн). Однак це зростання зумовлено, з одного боку, інфляційними процесами, а з іншого – воно не настільки значне, щоб у повному обсязі задовольнити потреби освітніх закладів (установ, підприємств, організацій у фінансових ресурсах).

Якщо оцінювати бюджетне фінансування освіти в Україні у відсотковому відношенні до ВВП (рис. 2), то можна відзначити, що наша держава фінансує освіту на рівні з розвинутими країнами світу. Разом з тим в абсолютному вираженні останні вкладають в освіту значно більше коштів. Тому основні проблеми у цій сфері за досліджуваний період були пов'язані насамперед з недостатнім обсягом коштів, що виділяються з бюджетів різного рівня. У результаті система освіти постала перед необхідністю оптимізації видатків та створенням умов для залучення альтернативних джерел фінансування галузі.

Сучасні зміни освітнього вектора велику відповідальність покладають на органи місцевого самоврядування. Так, Бюджетним

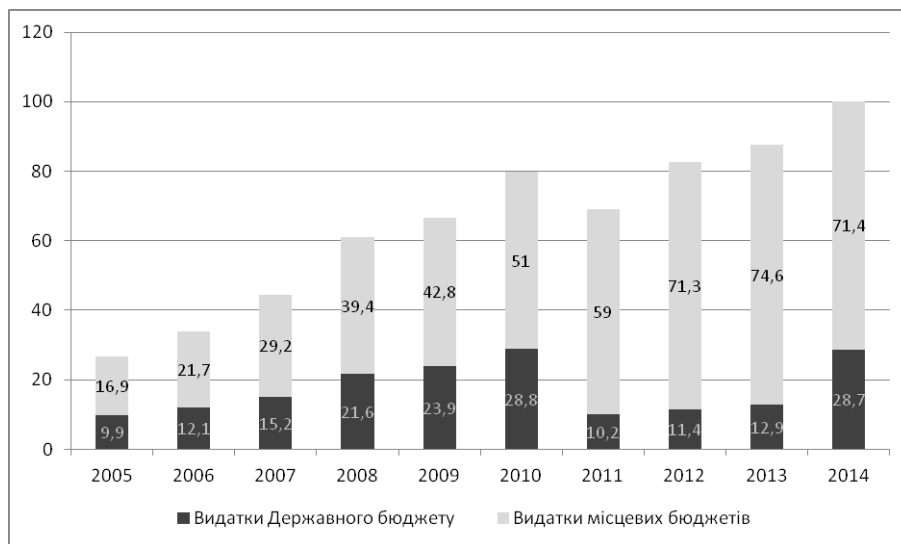
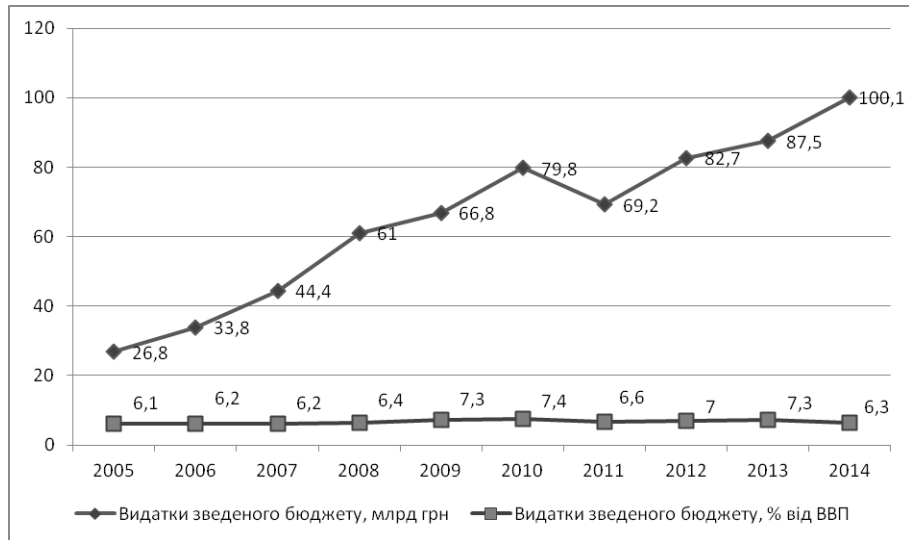


Рис. 1. Динаміка видатків на освіту з державного та місцевих бюджетів в Україні за період 2005–2014 рр., млрд грн (складено за даними [24])



**Рис. 2.** Динаміка витраток зведеного бюджету на освіту (в абсолютному вираженні та у відсотках до ВВП) в Україні за період 2005–2014 рр. (складено за даними [24; 25])

кодексом встановлено, що у 2015 р. з бюджетів сіл, селищ, міст районного значення можуть здійснюватися витратки на:

- 1) дошкільну освіту;
- 2) утримання навчально-виховних комплексів «дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад», «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад», за умови, що це заклади I ступеня.

Водночас держава бере на себе відповідальність щодо надання освітніх послуг навчальними закладами та підготовки робітничих кадрів. Так, Бюджетним кодексом передбачено надання місцевим бюджетам нових видів трансфертів – освітньої субвенції та субвенції на підготовку робітничих кадрів, що надходять до обласних бюджетів та розподілятимуться за відповідною формулою.

У 2015 р. розмір освітньої субвенції складає 43719,4 млн грн [26]. Освітня субвенція спрямовується на оплату поточних витраток таких типів навчальних закладів [23]:

- 1) загальноосвітні навчальні заклади всіх ступенів;
- 2) шкільні відділення навчально-виховних комплексів «дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад», «загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад»;

- 3) спеціалізовані школи (школи-інтернати), включаючи школи-інтернати з поглибленим вивченням окремих предметів і курсів для поглибленої підготовки дітей в галузі науки і мистецтв, фізичної культури і спорту, інших галузях, ліцеї з посиленою військово-фізичною підготовкою; ліцеї (ліцеї-інтернати); гімназії (гімназії-інтернати); колегіуми (колегіуми-інтернати);

4) вечірні (змінні) школи;

- 5) загальноосвітні навчальні заклади для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації: загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні санаторні школи-інтернати; спеціальні загальноосвітні школи-інтернати; загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дитячі будинки (крім дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей);

- 6) спеціальні загальноосвітні навчальні заклади для дітей, які потребують корекції фізичного та/або розумового розвитку, навчально-реабілітаційні центри.

У 2015 р. субвенція на підготовку робітничих кадрів становить 5839,1 млн грн [26]. Ця субвенція спрямовується на оплату поточних витраток професійно-технічних та інших навчальних закладів державної та комунальної власності, які надають послуги

ги з підготовки кваліфікованих робітників на умовах державного замовлення.

У разі забезпечення в повному обсязі потреби у поточних видатках на бюджетний період за рахунок відповідних субвенції та за умови відсутності простроченої бюджетної заборгованості за захищеними видатками зазначених навчальних закладів ці субвенції можуть спрямовуватися на їх капітальні видатки, а також на реалізацію заходів з оптимізації мережі [23].

Основними завданнями органів місцевого самоврядування на сучасному етапі є розширення джерел фінансування освітньої сфери шляхом запровадження організаційно-економічних стимулів для представників місцевого бізнесу, що допомагають закладам освіти; сприяння просуванню глибоких секторальних реформ у цій царині та розвиток економіки знань.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Освіта є важливою сферою суспільного життя, котра впливає на рівень розвитку людського потенціалу. Тому у сучасних умовах освіта повинна бути доступною та адекватною вектору сталого людського розвитку.

Разом з цим освіта – це процес, в якому зацікавлені як люди, так і держава, суспільство загалом. Освіта допомагає реалізовувати власні плани, вдосконалювати вміння, добиватися накреслених цілей. Високий освітній потенціал – це найцінніше надбання країни. Жодна економіка у світі не досягне бажаного розвитку без надійної та ефективної системи освіти. А для того,

щоб мати гідну систему освіти та належним чином підготовлені кадри необхідні значні фінансові вкладення з боку держави. Тобто ми підтримуємо думку, «...що основним джерелом фінансування освітньої сфери повинні залишатися бюджетні кошти...» [3, с. 78]. Адже державний протекціонізм і бюджетне фінансування відіграють вирішальну роль в цій сфері.

Під державним фінансуванням освіти необхідно розуміти процес забезпечення бюджетними коштами витрат на здійснення освітніми закладами (установами, підприємствами організаціями) своєї діяльності на принципах плановості (кошти передбачаються на етапі бюджетного планування); цільового спрямування (використання коштів можливе лише на конкретно визначені цілі та заходи); безповоротності (в одержувачів коштів не виникає зобов'язань щодо їх повернення) та доцільності (раціональне використання бюджетних коштів) відповідно до засад сталого людського розвитку.

Державне фінансування освіти сприяє підвищенню конкурентоспроможності людського потенціалу країни. Незважаючи на складну економічну ситуацію та обмеженість фінансових ресурсів, що виділяються на освітні цілі, в Україні поки зберігається достатньо високий рівень освіченості. Однак в умовах формування засад сталого людського розвитку механізм державного фінансування освіти потребує подальшого вдосконалення, що є перспективою майбутніх досліджень.

### Список використаних джерел

1. Боголіб Т.М. Принципи управління вузом: монографія / Т. М. Боголіб. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2004. – 204 с.
2. Астахова К.В. Розвиток інститутів освітньої сфери у трансформаційній економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / К.В. Астахова; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2007. – 21 с.
3. Боголіб Т.М. Вдосконалення фінансового забезпечення вищої освіти / Т.М. Боголіб // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 76–87.
4. Боголіб Т.М. Освітній та науковий фандрайзинг в Україні / Т. М. Боголіб // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2014. – № 5. – С. 11–17.
5. Бронська А.М. Освіта як інституційний чинник інноваційного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / А.М. Бронська; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.

6. Геєць В. Модернізація в системі «суспільство – держава – економіка» / В. Геєць // Журнал європейської економіки. – 2014. – Т. 13. – № 2. – С. 111–124.
7. Герасименко Г.В. Інвестиції в освіту як напрям управління якістю людських ресурсів в Україні / Г.В. Герасименко // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2010. – Вип. 5. – С. 12–17.
8. Грициняк О.І. Про роль бюджету у фінансуванні освіти і науки в Україні / О.І.Грициняк//Вісник Одеського національного університету. Економіка. –2013. –Т. 18, Вип. 1 (1). – С. 79–82.
9. Єщенко П.С. Світу потрібен новий вектор розвитку: від bubbleeconomics – до економіки людини / П.С. Єщенко // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 4–22.
10. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: монографія / І.С. Каленюк, О.В. Куклін. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
11. Козаренко Л.В. Соціально-економічна нормаль як індикатор внутрішньої ефективності освітньої сфери України / Л.В. Козаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 58–62.
12. Комарова О.А. Пріоритетні напрямки удосконалення державної освітньої політики / О.А. Комарова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20 (1). – С. 28–34.
13. Кравець І.М. Роль компетенцій у розвитку та оцінюванні людського потенціалу [Електронний ресурс] / І.М. Кравець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 646–649. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/134.pdf>
14. Маршалл А. Принципы экономической науки [Електронний ресурс / А. Маршалл // М.: Прогресс, 1993. – Режим доступу: [http://www.gumfak.ru/econom\\_html/marshall/marsh28.shtml](http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/marsh28.shtml).
15. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти: монографія / М.Я. Матвіїв. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 448 с.
16. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States (1962) [Електронний ресурс] / Fritz Machlup. – Princeton, New Jersey. – Princeton University Press. – Режим доступу: <https://archive.org/details/productiondistri00mach>
17. Неклюєнко О. В. Аналітичні аспекти засад фінансування освіти / О.В. Неклюєнко // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». – 2010. – № 2. – С. 212–217.
18. Титар О.О. Освіта як фактор економічного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / О.О. Титар; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2009. – 16 с.
19. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року від 25.06.2013 р. № 344/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013/page>
20. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
21. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 р. № 1060 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>
22. Національна доктрина розвитку освіти від 17.04.2002 р. № 347/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>
23. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
24. Звітність про виконання бюджетів / Веб-сторінка Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>
25. Основні показники соціально-економічного розвитку України / Веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

26. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28.12.2014 р. № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-90>.

### References

1. Boholib, T. M. (2004). *Pryntsypy upravlinnia vuzom* [Principles of Higher Education Institutions Administration]. Kyiv, Znannia Publ., 204 p.
2. Astakhova K. V. (2007). *Rozvytok institutiv osvithnoi sfery u transformatsiinii ekonomitsi* [The Development of institutions of educational sphere in transformational economy], Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 21 p.
3. Boholib T. M. (2006). *Vdoskonalennia finansovoho zabezpechennia vyshchoi osvity* [Improving of the financial maintenance of higher education], *Visnyk Ternopilskoho derzhavnoho ekonomichnoho universytetu* [Bulletin of the Ternopil National Economic University], no. 3, pp. 76-87.
4. Boholib T. M. (2014). *Osvitnii ta naukovyii fandraizynh v Ukraini* [Educational and scientific fundraising in Ukraine]. *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu* [Proc. of the Donetsk National Technical University.], no. 5, pp. 11-17.
5. Bronska A. M. (2010). *Osvita yak institutsiynyi chynnnyk innovatsiinoho rozvytku* [Education as an institutional factor for innovative development], Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, 20 p.
6. Heiets V. (2014). *Modernizatsiia v systemi "suspilstvo - derzhava - ekonomika"* [Modernization in the system "society - state - economy"]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky* [Journal of European Economy], vol. 13, no. 2, pp. 111-124.
7. Herasymenko H. V. (2010). *Investytsii v osvitu yak napriam upravlinnia yakistiu liudskyykh resursiv v Ukraini* [Investment in education as the direction of human resources quality management in Ukraine]. *Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI»* [Bulletin of the National Technical University "KPI"], issue 5, pp. 12-17.
8. Hrytsyniak O. I. (2013). *Pro rol biudzhetu u finansuvanni osvity i nauky v Ukraini* [The role of the budget in the financing of education and science in Ukraine]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika* [Bulletin of the Odessa National University. Economy], vol. 18, issue 1 (1), pp. 79-82.
9. Yeshchenko P. S. (2014). *Svitu potriben novyi vektor rozvytku: vid bubble economics – do ekonomiky liudyny* [The world needs a new vector of development: from bubble economics – to human economics]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine], no. 6, pp. 4-22.
10. Kaleniuk I. S., Kuklin. O. V. (2012). *Rozvytok vyshchoi osvity ta ekonomika znan* [The development of higher education and knowledge economy], Kyiv, Znannia Publ., p. 343.
11. Kozarenko L. V. (2009). *Sotsialno-ekonomichna normal yak indyikator vnutrishnioi efektyvnosti osvithnoi sfery Ukrainy* [Social and economic normal as an indicator of internal efficiency of educational sphere in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Vital problems of the economy], no. 7, pp 58-62.
12. Komarova O. A. (2011) *Priorytetni napriamky udoskonalennia derzhavnoi osvithnoi polityky* [Priority directions of national education policy improving]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky* [Proc. of the Kirovohrad National Technical University. Economics], issue 20 (1), pp. 28-34.
13. Kravets I. M. (2015). *Rol kompetentsii u rozvytku ta otsiniuvanni liudskoho potentsialu* [The role of competence in the development and evaluation of human potential]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems], issue 3, pp. 646-649. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/134.pdf> (Accessed 5 September 2015).
14. Marshall A. (1993). *Pryntsypy ekonomicheskoi nauky* [Principles of economy science] Moscow, Progress Publ. Available at: [http://www.gumfak.ru/econom\\_html/marshall/marsh28.shtml](http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/marsh28.shtml). (Accessed 5 September 2015).

15. Matviiv M. Ya. (2007). *Marketynh znan: metodolohichni ta orhanizatsiyni aspekty* [Marketing of Knowledge: methodological and organizational aspects]. Ternopil, Economy Opinion Publ., 448 p.

16. Machlup F. (1962). The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Available at: <https://archive.org/details/productiondistri00mach> (Accessed 5 September 2015).

17. Nekliuienko O. V. (2010) *Analitychni aspekty zasad finansuvannia osvity* [Analytical aspects of education funding principles]. *Zbirnyk naukovykh prats Khmelnytskoho instytutu sotsialnykh tekhnologii Universytetu "Ukraina"* [Proc. of Khmelnytsky Social Technologies Institute of the University "Ukraine"], no. 2, pp. 212-217.

18. Titar O. O. (2009). *Osvita yak faktor ekonomichnoho rozvytku* [Education as a Factor of Economic Development]. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 16 p.

19. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013). National Strategy for Development of Education in Ukraine until 2021, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013/page> (Accessed 5 September 2015).

20. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014). The Constitution of Ukraine dated 28.06.1996, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (Accessed 11 September 2015).

21. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015). The Law of Ukraine "On education", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12> (Accessed 5 September 2015).

22. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The National Doctrine of Education Development from 17.04.2002, № 347/2002, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002> (Accessed 5 September 2015).

23. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015). The Budget Code of Ukraine dated 08.07.2010, available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 5 September 2015).

24. State Treasury Service of Ukraine (2015). Reporting on budget execution, available at: <http://treasury.gov.ua> (Accessed 5 September 2015).

25. State Statistics Service of Ukraine (2015). Basic indicators of social and economic development of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 5 September 2015).

26. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015). The Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2015", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-19> (Accessed 11 September 2015).

Рассмотрена роль государства в финансировании системы образования в контексте идеологии устойчивого человеческого развития. Определены преимущества развития экономики, основанной на знаниях. Проанализировано современное состояние государственного финансирования образовательной сферы Украины. Определены его сущность и принципы в условиях формирования основ устойчивого человеческого развития.

**Ключевые слова:** государственное финансирование образования, расходы бюджета, экономика знаний, устойчивое человеческое развитие.

The article deals with the role of a state in financing of education in the context of sustainable human development ideology. The work presents the advantages of the development of economy based on knowledge. The author analyses modern conditions of state financing of education in Ukraine. The article determines its core and principles under formation conditions of sustainable human development principles.

**Key words:** state financing of education, budget expenditures, economy of knowledge, sustainable human development.

Одержано 22.09.2015.

УДК 330.1:339.9

Е.М. ЛИМОНОВА, кандидат економічних наук,  
доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## КАТЕГОРІЯ «ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА КОРПОРАЦІЯ»: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОСНОВНІ ОЗНАКИ

Статтю присвячено аналізу та узагальненню кількісних, управлінських та системних критеріїв визначення категорії «транснаціональна корпорація». Уточнено поняття «транснаціональна корпорація» з точки зору державного регулювання. Виділено основні ознаки ТНК: кількісні та якісні.

**Ключові слова:** *транснаціональна корпорація, критерії визначення категорії «транснаціональна корпорація», кількісні та якісні ознаки ТНК.*

**Актуальність.** Транснаціональні корпорації сьогодні відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації: по-перше, їхня діяльність та їхні потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, і отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їхню частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони є єдиним актором, який дійсно може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами інформаційно-комунікаційних технологій і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, ТНК є скоріше активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації. Вищевикладене дає вагомі підстави вважати, що сукупність ТНК виступає як самостійна підсистема і найважливіший каталізатор процесів трансформації та глобалізації світової економіки. Разом з тим поетапний аналіз розвитку ТНК дозволяє зробити висновок, що транснаціональні корпорації не тільки прискорюють просування світової економіки до глобалізації і формують її характер в сучасних умовах, але й є об'єктивним породженням

економічних процесів і одним з продуктів глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема регулювання діяльності транснаціональних корпорацій завжди була у центрі уваги сучасних економістів. Дослідженню процесів транснаціоналізації та діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт відомих зарубіжних та вітчизняних економістів, зокрема Р. Вернона [1], Г. Перлмуттера [2], А. Задой [3], О. Рогача [4], В. Рокочої [5], В. Швеця [6] та ін. Незважаючи на те, що дослідження з питань транснаціоналізації ділової активності підприємств набули значного поширення, проте, на наш погляд, в сучасній економічній науці відсутнє універсальне уявлення про сутність та природу ТНК.

**Мета і завдання.** Метою статті є систематизація критеріїв визначення ТНК та уточнення поняття «транснаціональна корпорація» з точки зору державного регулювання.

**Основна частина.** Основною характеристикою ТНК є їхня здатність планувати, організовувати і контролювати господарську діяльність в різних країнах. Саме ця специфічна риса їхньої діяльності і відрізняє ТНК від інших акторів світової економічної системи, які, як правило, не можуть організувати себе на міжна-



родному рівні. Тому особливого значення в економічній літературі набуває універсалізація поняття «транснаціональна корпорація», визначення якого можна згрупувати за такими критеріями: кількісний, управлінський та системний (рис. 1).

Кількісний критерій поділяється на кількісно-структурний (кількість задіяних країн та належність її власників до різних країн або кількість суб'єктів, що належать ТНК за кордоном (табл. 1) та кількісно-результативний (частка активів та прибутків, що знаходяться за кордоном, величина ПП, обороту, частка закордонного ринку в операціях), табл. 2.

Визначення мінімальної кількості країн, в яких повинна функціонувати

ТНК, щоб вважатися такою, має виходити із самого поняття «транснаціональний». Так, згідно з Великим економічним словником, визначення «транснаціональний» означає «міжнародний, пов'язаний з декількома країнами» [13, с. 106], а транснаціональна компанія – «це фірма, що здійснює більшу частину своїх операцій за межами своєї країни не менш ніж у декількох країнах» [13, с. 380]. Таке розуміння характерно більшості формулювань, виходячи з чого, слід зазначити, що транснаціональна сутність компанії пов'язана з її діловою активністю в декількох (тобто двох і більше) зарубіжних країнах. Тому, на наш погляд, визначаючи нижній поріг розглянутого критерію, доцільно дотримуватися уточненого підходу ООН, згід-

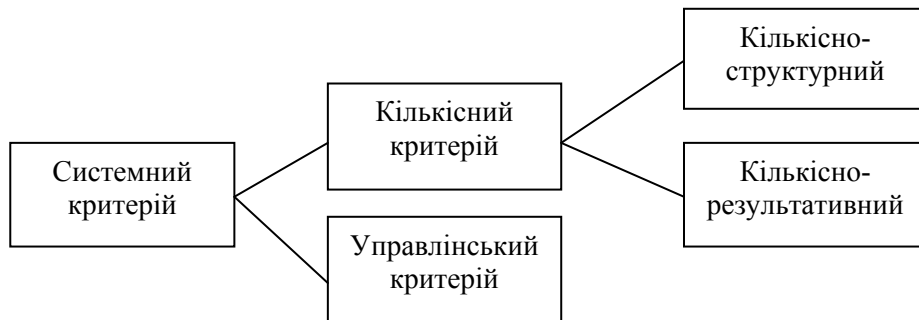


Рис. 1. Схема взаємозв'язку критеріїв формування сутності ТНК

Таблиця 1

#### Кількісно-структурний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Р. Меттьюз [7, с. 26]	ТНК – це компанії, що проводять широкомасштабні операції у зарубіжних країнах, володіють там значними виробничими потужностями та здійснюють свою діяльність не менш ніж у шести країнах
Р. Вернон [1, с. 3]	Мінімальний критерій транснаціональності – 6 задіяних країн
М. Касон [8, с. 21]	Багатонаціональна фірма – це фірма, що володіє виробництвом товарів чи послуг більш ніж в одній країні
Експерти ООН [9, с. 23]	ТНК – це, міжнароднооперуючі фірми у двох або більше країнах, управління підрозділами яких здійснюється з одного або декількох центрів
Е. Кольде [10, с. 218]	ТНК – це комплекс пов'язаних між собою ділових підприємств, що одночасно ведуть діяльність в різних країнах
С. Соколенко [11, с. 43]	ТНК – компанія, що знаходиться у різних країнах, але належить на правах власності громадянам однієї країни, які нею і керують
К. Семенов [12, с. 252]	ТНК здійснюють власну ділову діяльність в інших країнах шляхом організації там філій або дочірніх підприємств, які самостійно ведуть виробничу діяльність, займаються реалізацією продукції, проводять науково-дослідні роботи тощо

## Кількісно-результативний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Р. Вернон [1, с. 4]	Пропонував запровадити як критерій мінімальний річний обсяг продажів у розмірі 100 млн доларів
експерти ООН [9, с. 25]	Мінімальний рівень 300 млн дол. річного прибутку
Дж. Макдональд [7, с. 26]	Транснаціональною вважає корпорацію, 25% капіталу якої вкладено у закордонні підприємства
С. Рольф [16, с. 25]	Міжнародна компанія визначається наявністю за кордоном не менш ніж 25% своїх продажів, інвестицій, виробництва і чисельності зайнятих
Р. Хасбулатов [17, с. 160]	ТНК – це велика фірма з активом за кордоном або союз фірм різної національної належності, що активно використовують об'єктивні тенденції МРП, які посилюють процеси інтернаціоналізації у світі, сприяють встановленню нових схем у світовому поділі праці
О. Якубовський [18, с. 8]	ТНК – компанія, яка володіє прямими іноземними інвестиціями
Дж. Данінг [19, с. 26]	Найзагальніше визначення багатонаціональної компанії виходить з наявності в неї прямих закордонних інвестицій
Ю. Вінслав, В. Дементьев, А. Мелентьев. [20, с. 28]	Транснаціональні корпорації – це підприємства, що є власниками виробничих потужностей в двох і більше країнах. Звичайно контроль за діяльністю вони здійснюють за допомогою прямих іноземних інвестицій

но з яким компанія вважається транснаціональною, якщо вона здійснює відповідну ТНК ділову активність не менш ніж у двох зарубіжних країнах [14, с. 245–246].

Інший кількісний показник, на який посилаються багато авторів – частка закордонних активів корпорації, що служить для оцінки залучення компанії в міжнародні операції, тобто дозволяє оцінити масштаби зарубіжної ділової активності і головне – її вагу в загальній діяльності компанії. У багатьох роботах зазначається, що до ТНК належать лише компанії, частка закордонних операцій яких в їх доходах і / або продажах становить не менше 25%. Проте об'єктивність цього критерію в питанні визначення статусу ТНК викликає сумніви. Це пов'язане з тим, що значення зарубіжних операцій може бути низьким не через невеликі абсолютні значення показників, що характеризують закордонний бізнес компанії, а через значну роль національних активів та/або продажу в країні базування. Крім того, яке підприємство, що реалізує за кордоном менше 25% виробленої продукції, але має власну товаропровідну мережу, наприклад в п'яти країнах, має набагато більше підстав вважатися транснаціональним, ніж компанія, частка зарубіжних продажів якої становить

50%, але здійснюються вони за допомогою простих експортних поставок. Аналогічна ситуація складається і стосовно обсягу закордонних активів. Так, компанія, яка купила лише 10% акцій великої зарубіжної фірми за 50 млн дол. США, на наш погляд, не може вважатися транснаціональною, на відміну від тієї, яка володіє контрольним пакетом акцій закордонних підприємств у п'яти країнах, але при цьому обсяг накопичених за кордоном інвестицій становить менше 10 млн дол. США [15].

На нашу думку, кількісний критерій не може використовуватися самостійно. Наприклад, дуже важко вирішити, який відсоток можна визнати значним, коли мова йде про закордонні активи або прибутки, не говорячи про відносність подібних показників. В умовах бурхливого розвитку ТНК вони не можуть бути більш-менш стабільними. Застосування цих критеріїв пов'язане із суто практичними труднощами, тому що, по-перше, ТНК публікують не всі дані про свою діяльність, а, по-друге, для зіставлення одержуваних даних необхідно ще знайти загальну статистичну базу ТНК.

До групи управлінських критеріїв формування сутності ТНК можна віднести управління та контроль (табл. 3). Ці складові визначити складно.

## Управлінський критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Г. Перлмуттер [2, с. 25]	Найважливішим фактором визначення ТНК є рівень «глобального мислення» вищих керівників
В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький [5, с. 39]	В основі системи управління ТНК лежить механізм, що допомагає узгодити економічну політику та стратегію підприємства щодо розподілу всіх економічних ресурсів та отриманих доходів з метою максимізації прибутку. На відміну від звичайної корпорації, ТНК інвестує капітал, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва
Н. Саприкіна [21]	ТНК – це компанія, яка складається з об'єднання підприємств, які проводять єдину загальну стратегію та розміщені у двох чи більше країнах. Така компанія здатна впливати як на економіку країни базування, так і на економіку приймаючих країн шляхом інтеграції їх до світових економіки

Г. Перлмуттер дає теоретичну модель етно-, полі- і геоцентричного підприємств, що розрізняються за їхньою орієнтацією, відповідно до країни походження, приймаючої країни та світової економіки [2].

Основною відмінною характеристикою є наддержавна, наднаціональна діяльність, яка чинить якісний вплив на всі процеси, що відбуваються в країнах їх розміщення. Звичайно такі підприємства використовують у своїй діяльності всі доступні методи міжнародного бізнесу. Управлінський критерій характеризується стратегіями, що використовуються корпораціями.

Системний критерій визначення ТНК враховує всі три попередні підходи та характеризує поняття транснаціональної корпорації з позиції глобалізаційних процесів.

На нашу думку, розглядати ознаки транснаціональної корпорації, використовуючи один із запропонованих підходів, не можливо. Ці підходи доповнюють один одного. Тому про транснаціональний характер компанії можна судити, тільки використовуючи комплекс критеріїв визначення ТНК. Найважливішими є визначення ТНК, запропоновані представниками системного підходу (табл. 4).

## Системний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
О. Рогач, О. Шнирков [4, с. 24].	ТНК є однією з головних причин зростання міжнародної концентрації виробництва. Але є не тільки причиною, а й наслідком. ТНК перебувають в центрі історичного процесу глобалізації економіки, хоча і виступають найефективнішою організаційною формою інтерналізації
Лі Се Ун [22, с. 68]	ТНК мають такі п'ять характеристик: підрозділи розміщені у декількох країнах; акції належать власникам різних країн; вище керівництво є багатонаціональним; організаційна структура орієнтована на широкомасштабну міжнародну економічну діяльність; інтернаціональний менталітет менеджерів
ЮНКТАД [23, с. 45]	Транснаціональними вважаються компанії, що мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів
С. Аршанський [24, с. 47]	ТНК – це тип міжнародних компаній, що відрізняються високою мірою організаційно-управлінської та виробничої інтеграції між головною компанією і зарубіжними філіями
Комісія ООН по ТНК [23, с. 50–51]	ТНК – це компанія, яка складається із суб'єктів, що розташовані у двох чи більше країнах, веде узгоджену економічну політику має один або декілька керуючих центри. У такій компанії одна окрема одиниця може мати значний вплив на діяльність інших
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [23, с. 4–5]	ТНК як компанію, яка включає підприємства приватної, державної чи змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах

Вважаємо, що недоліком існуючих ознак ТНК є відсутність критерію:

- можливості транснаціональної корпорації використовувати трансфертні ціни;

- неможливість регулювати транснаціональну корпорацію з боку однієї окремої держави.

Основний підхід у формуванні трансфертної ціни є мінімізація оподаткування компанії. Тому ціна на товар формується на основі внутрішньокорпоративних цін. У визначенні терміна «транснаціональна корпорація» необхідно наголосити на тому, що ТНК є наймобільнішими підприємствами, тому і легко використовує трансфертні ціни для переливу капіталу з однієї країни в іншу. А більшість держав вважають за необхідне регулювати саме використання трансфертних цін корпораціями.

Таким чином, ТНК як об'єкт дослідження являє собою об'єднання підприємств, що здійснюють комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати економічної та політичної влади, що перевершує межі владних повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки. При цьому регулювання діяльності ТНК здійснюється на державному, міждержавному, наддержавному та суспільному рівнях, що забезпечує її транрівневість.

До основних ознак транснаціональної компанії, на наш погляд, можна віднести:

1. Кількісні характеристики:

- кількість країн, в яких розміщені філії корпорації (від двох країн та більше);

- частка іноземної виручки у загальних доходах компанії (як правило, 25%);

- мінімальний відсоток участі у зарубіжному акціонерному капіталі – не менше ніж 25% акцій, що мають право голосу, у двох і більше країнах.

2. Якісні характеристики:

- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розта-

шованими в різних країнах підрозділами на основі трансфертного ціноутворення;

- «глобальне бачення» при прийнятті управлінських рішень;

- розробка, передавання і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури;

- відносна незалежність у прийнятті операційних рішень між філіями та материнською компанією;

- багатонаціональність керівництва та найманих робітників у компанії;

- глобальна структура зайнятості і мобільність менеджерів;

- суб'єктна структура власності, представлена громадянами різних країн;

- спрямованість на масового споживача.

**Висновки.** Узагальнення кількісних, управлінських та системних критеріїв визначення категорії «транснаціональна корпорація» дало змогу розглядати ТНК як об'єкт дослідження, що являє собою об'єднання підприємств. Таке об'єднання здійснює комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати ТНК економічної і політичної влади. Попри таке глибоке дослідження та значний інтерес до феномену транснаціональних корпорацій, залишився невирішеним ряд проблем, серед яких особливе значення мають теоретико-методологічні засади розвитку ТНК в умовах глобалізації. У сучасній економічній науці детально не з'ясовані взаємозв'язок та взаємний вплив ТНК і глобалізації. ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і, по суті, є одним з продуктів глобалізації. У той же час транснаціональні корпорації виступають як головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік. Негативний вплив ТНК на країни, що розвиваються, свідчить про необхідність регулювання їхньої діяльності. Це, безсумнівно, потребує більш глибокого наукового дослідження.

## Список використаних джерел

1. Вернон Р. Буря над многонациональными / Р. Вернон. – М.: Прогресс, 1982. – 272 с.
2. Perlmutter H.V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation's / H.V. Perlmutter // Columbia Journal of. World Business. – 1969, 4.Jg., – Heft 1. – S. 9–18.
3. Задоя А.О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень / А.О. Задоя, Е.М. Лимонова // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 117–125.
4. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: навч. посіб. / О.І. Рогач, О.І. Шнирков. – К.: ВЦ «Київський університет», 1999. – 302 с.
5. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотников, В.Є. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
6. Швець В.Я. Діяльність ТНК в Україні: механізм законодавчого регулювання / В.Я. Швець // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 135–140.
7. Миронов А.А. Концепции развития транснациональных корпораций / А.А. Миронов. – М.: Мысль, 1981. – 160 с.
8. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика / А.Н. Прирогов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 11.
9. World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. – New York; Geneva: UN, 1999. – XXXIV. – 541 p.
10. Ленский Е.В. Транснационализация капитала / Е.В. Ленский; под. ред. О.Н. Сосковца. – Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 326 с.
11. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 566 с.
12. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекцій / К.А. Семенов. – М.: Гардарики, 1999. – 336 с.
13. Вайцзеккер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная: новый доклад Римскому клубу / Э. Вайцзеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; пер. А.П. Заварницына и В.Д. Новикова; под ред. Г.А. Месяца. – М.: Academia, 2000. – 400 с.
14. World Investment Report 2011 [Electronic resource]. – Geneva: UNCTAD. – Article Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)
15. Караваев Д.С. Государственное регулирование инвестиционных процессов в условиях рыночной экономики / Д.С. Караваев. – М.: Наука-Бизнес-Паритет, 2009. – 185 с.
16. Пехник А.В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01. / Андрій Володимирович Пехник // Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Л., 2005. – 243 с.
17. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика / Р.И. Хасбулатов. – М.: ИНСАН, 1994. – 736 с.
18. Якубовский С.А. Современные ТНК: регулирование деятельности и роль в мировой экономике / С.А. Якубовский. – Одесса: Астропринт, 1998. – 168 с.
19. Dunning J. Multinational enterprises and the global economy, second Edition / J. Dunning, S. Lundan. – MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. – 455 p.
20. Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев, Ю. Якутин // Российский экономический журнал, 1998. – № 11–12. – С. 28.
21. Саприкіна Н.В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Наталія Вікторівна Саприкіна. – К.: Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 182 с.

22. Ли Се Ун. Международный бизнес: стратегия и управление: Перевод с корейского / Ли Се Ун. – Москва: Наука, 1996. – 352 с.
23. Белошапка В.А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе / В.А. Белошапка. – К.: КГЭУ, 1994. – 45 с.
24. Аршанський С.Б. Экономические интересы и их противоречивость в ТНК: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С.Б. Аршанський. Иркутск, 2003. – 224 с.

### References

1. Vernon, R. (1982). *Burja nad mnogonacional'nymi* [Storm over the multinational]. Moscow, Progress Publ., 272p.
2. Perlmutter, H. V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation's. *Columbia Journal of World Business*, 1969, no. 4, pp. 9-18.
3. Zadoja, A.O., Limonova, E.M. *Reguljuvannja dijaj'nosti TNK: derzhavnij riven'* [Regulation of TNCs activity: level of state]. *Akademichnij ogljad* [Academy review], 2014, no. 2(41), pp. 117 – 125.
4. Rogach, O.I., Shnyrkov, O.I. (1999). *Transnacionalizacija svitovogo gospodarstva ta perehidni ekonomiky* [Transnationalization of world economy and transition economies]. Kyiv, "Kyiv'skyj universytet" Publ., 302 p.
5. Rokocha, V.V., Plotnikov, O.V., Novyc'kyj, V.Je. (2001). *Transnacional'ni korporacii'* [Multinational corporations]. Kyiv, Takson Publ., 304 p.
6. Shvec', V.Ja. *Dijaj'nist' TNK v Ukrai'ni: mehanizm zakonodavchogo reguljuvannja* [MNC's activity in Ukraine: mechanism of legal regulation]. *Akademichnyj ogljad* [Academy review], 2014, no. 2 (41), pp. 135-140.
7. Mironov, A.A.(1981). *Koncepcii razvitiya transnacional'nyh korporacij* [Concept of development of transnational corporations]. Moskva, Mysl' Publ., 160 p.
8. Pirogov, A.N. *Sliyaniya i pogloshcheniya kompanij: zarubezhnaya i rossijskaya teoriya i praktika* [Mergers and acquisitions: foreign and Russian theory and practice]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and abroad], (2001), no. 5, p. 11.
9. World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. UNCTAD. New York, Geneva UN. no.XXXIV. – 541 p.
10. Lenskij, E.V. (2001). *Transnacionalizacija kapitala* [Transnationalization of capital]. Minsk, Armita-Marketing, Menedzhment Publ., 326 p.
11. Sokolenko S.I. (1999). *Hlobalizatsiya i ekonomika Ukrainy* [Globalization and the economy of Ukraine]. Kyiv, Lohos Publ., 566 p.
12. Semenov K.A. (1999). *Mezhdunarodnye ehkonomicheskie otnosheniya* [International economic relations: Lectures]. Moscow, Gardariki Publ., 336 p.
13. Vaytszekker, E., Lovins, E., Lovins, L., Zavarnitsyna, A., Novikova, V. (2000). *Faktor chetyre. Ztrat - polovina, otdacha - dvoynaya: novyy doklad Rimskomu klubu* [Factor four. Cost -half the return - is twofold: a new report to the Club of Rome]. Moscow, Academia Publ., 400 p.
14. World Investment Report 2011. - Geneva: UNCTAD. Article Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)
15. Karavaev, D.S. (2009). *Gosudarstvennoe regulirovanie investitsionnykh protsessov v usloviyakh rynochnoy ekonomiki* [State regulation of investment processes in conditions of market economy]. Moscow, Nauka-Biznes-Paritet Publ., 185 p.
16. Pekhnyk, A.V. (2005). *Mekhanizm uz-hodzhennya interesiv TNK zi stratehichnymy priorytetamy natsional'noyi ekonomiky* [The mechanism of reconciling the interests of multinational corporations with the strategic priorities of the national economy]. dys. kand.. ekon. nauk: 08.05.01. L'viv's'kyy natsional'nyy universytet im. Ivana Franka, pp. 178-193.
17. Hasbulatov, R.I. (1994). *Mirovaya ekonomika* [World economy]. Moscow, INSAN Publ., 736 p.

18. Yakubovskij, S.A. (1998). *Sovremennye TNK: regulirovanie deyatel'nosti i rol' v mirovoj ekonomike* [Modern TNCs: regulation of activity and role in the global economy]. Odessa: Astroprint Publ., 168 p.

19. Dunning, J. (2008). *Multinational enterprises and the global economy, second Edition*. MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 455 p.

20. Vinslav, Y. Dement'ev, V., Melent'ev, A., Yakutin, Y. *Razvitie integrirovannyh korporativnyh struktur v Rossii* [The development of integrated corporate structures in Russia]. Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal [Russian economic journal], 1998, no. 11-12, P. 28.

21. Saprykina, N.V. (2006). *Transnatsional'ni korporatsiyi v systemi internatsionalizatsiyi svitovoho suspil'noho vyrobnytstva* [Multinationals are already internationalized world of social production]. dys. kand. ekon. nauk: 08.01.01. Kyiv, Kyivs'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet im. Vadyma Het'mana, 182 p.

22. Li Se Un (1996). *Mezhdunarodnyj Biznes: strategiya i upravlenie* [International business: strategy and management: translation from korean]. Moscow, Nauka Publ., 352 p.

23. Beloshapka, V. (1994). *Transnatsional'nye korporatsii v mezhdunarodnom biznese* [Transnational corporations in international business]. Kyiv, KGEHU Publ., 45 p.

24. Arshans'kij, S.B. (2003). *Ekonomicheskie interesy i ih protivorechivost' v TNK* [Economic interests and contradictory TNC]. Dis. kand. ehkon. nauk: 08.00.01. Irkutsk, 224 p.

Статья посвящена анализу и обобщению количественных, управленческих и системных критериев определения категории «транснациональная корпорация». Уточнено понятие «транснациональная корпорация» с точки зрения государственного регулирования. Выделены основные признаки ТНК: количественные и качественные.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, критерии определения категории «транснациональная корпорация», количественные и качественные признаки ТНК.

The article is devoted to analysis and synthesis of quantitative, management and system criteria for defining the category of «transnational corporation». The concept of «transnational corporations» in terms of government regulation has been clarified in this article. There have been specified characteristic features of TNCs: quantitative and qualitative.

**Key words:** transnational corporations, the criteria for determining the category of «transnational corporation», quantitative and qualitative features of the TNC.

Одержано 7.10.2015.

УДК 657.6

**С.А. КУЗНЕЦОВА**, доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри Дніпропетровського університету  
імені Альфреда Нобеля

**А.А. КУЗНЕЦОВ**, кандидат економічних наук,  
доцент Дніпропетровського університету  
імені Альфреда Нобеля

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ ТА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Обґрунтовано доцільність ідентифікації ризиків управлінського контролю на підприємствах. Запропоновано визначення ризику управлінського контролю. Сформульовано складові ризику управлінського контролю та внутрішнього аудиту. Розроблено механізм ідентифікації ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту для компаній.

**Ключові слова:** *ризик управлінського контролю, аудиторський ризик, управлінський контроль, внутрішній аудит, ризик.*

Багатофакторність та масштабність детермінант, що визначають особливості побудови діяльності служби управлінського контролю на різних підприємствах, обумовлюють вимогу щодо достатнього розуміння контролером системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, щоб спланувати контрольні завдання та розробити ефективний контрольний підхід.

В окресленому контексті принципово важливого значення набуває необхідність врахування ризиків управлінського контролю через встановлення відповідних положень та процедур. Контролер повинен використовувати своє професійне судження для оцінки ризиків управлінського контролю і для розробки контрольних процедур, спрямованих на забезпечення зменшення цих ризиків до допустимо низького рівня.

З огляду на зазначене, важливою є ідентифікація ризиків управлінського контролю в контексті розгляду такого контролю як генеруючої складової формування якісної системи менеджменту

підприємства. При цьому слід брати до уваги взаємодію та співвідношення між управлінським контролем та внутрішнім контролем на підприємствах. Тому відправним кроком дослідження окресленого питання є вивчення специфіки аудиторських ризиків, які за суттю визначають ризики внутрішнього контролю компанії.

Загалом, згідно з МСА 400 «Оцінка ризиків та внутрішній контроль», аудиторський ризик є ризиком того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансові звіти містять суттєво викривлену інформацію [1, с. 375]. В. Рудницький, В. Бачинський, Р. Воронко визначають аудиторський ризик як усвідомлену можливість невиявлення аудитором (аудиторською фірмою) реальних помилок, більш допустимих меж і ймовірного складання неправильного аудиторського висновку зі сподіванням позитивного результату аудиту після завершення аудиторських процедур [2, с. 56].

Українські науковці О.А. Петрик та М.Т. Фенченко наголошують, що ауди-



торський ризик являє собою ризик побовання того, що аудитор може висловити невідповідну думку про фінансову звітність, яка має суттєво недостовірну інформацію [3, с. 43]. Таким чином, як зауважив Р. Додж, за суттю аудиторський ризик є наслідком двох факторів: ризик того, що можуть бути суттєві помилки, а також того, що цих істотних помилок не виявлять [4, с. 25].

Тому логічним є визначення ризику управлінського контролю як ризику того, що система менеджменту буде неефективною, що є наслідком таких факторів:

- ризик того, що можуть бути суттєві помилки в управлінні підприємством;
- **ризик того, що цих істотних помилок не виявлять.**

Певна річ, різноманітність і непередбачуваність форм надання облікової інформації та прийняття управлінських рішень у сучасних умовах нестабільності оточуючого середовища компаній потенційно знижують їхню якість. При цьому значно ускладнюється процес контролю, і, як наслідок, збільшується ступінь ризиків управлінського контролю та аудиту, що обумовлює зниження ефективності такого контролю в разі недостатності визначених обсягів контрольних процедур.

Тому з метою визначення характеру, часу та обсягу контрольних та аудиторських процедур по суті необхідно роз-

межувати ризики управлінського контролю та внутрішнього аудиту шляхом виділення окремих складових.

Докладне вивчення значної кількості наукових, нормативних та навчальних джерел [1–17] свідчить про наявність дискусії щодо виокремлення компонентів аудиторського ризику.

Компонентами аудиторського ризику, згідно з МСА 400 [1, с. 375], визнано (рис. 1):

- **властивий ризик** (є ризиком викривлення залишку на рахунку (або класу операцій), який може бути суттєвим, окремо або разом з викривленням залишків на інших рахунках (або класів операцій), якщо припустити відсутність відповідних заходів внутрішнього контролю);
- ризик контролю (це ризик того, що викривленню залишку на рахунку (або класу операцій), які могли б виникнути і які могли б бути суттєвими, окремо або разом із викривленням залишків на інших рахунках (або класів операцій), не можна буде своєчасно запобігти (або виявити та виправити його) за допомогою систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю);
- ризик невиявлення (ризик того, що аудиторські процедури по суті не виявлять викривлення залишку на рахунку (або класу операцій), які можуть бути суттєвими, окремо або разом з викривленням залишків на інших рахунках (або класів операцій)).

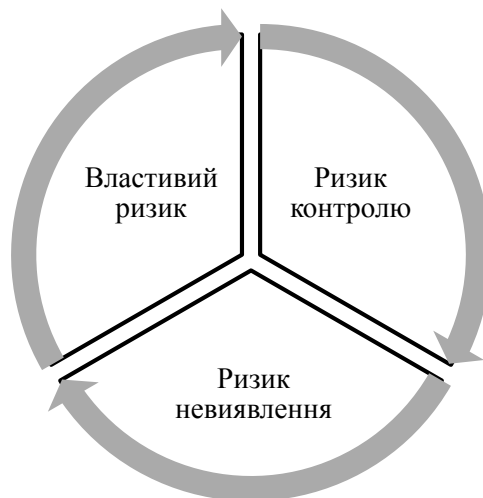


Рис. 1. Компоненти аудиторського ризику, згідно з МСА 400

Зауважимо, що за результатами дослідження В.С. Рудницького переважна більшість зарубіжних економістів погоджується з визначеними в МСА компонентами аудиторського ризику [5, с. 65].

Спираючись на викладену сутність аудиторського ризику, доцільно деталізувати внутрішній аудиторський ризик за такими складовими:

– служба внутрішнього аудиту (аудитор) висловить невідповідну думку, якщо бухгалтерські звіти містять неякісну облікову інформацію;

– **служба внутрішнього аудиту (аудитор)** висловить невідповідну думку, якщо системи внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку функціонують неефективно та неадекватно встановленій політиці підприємства в процесі формування та надання облікової інформації системі управління діяльністю підприємств;

– служба внутрішнього аудиту надасть неефективні та неадекватні рекомендації щодо вдосконалення системи бухгалтерського обліку та системи внутрішнього контролю;

– **служба внутрішнього аудиту не забезпечить розробку та впровадження в діяльність суб'єктів господарювання ефективною та адекватною комплексною політикою забезпечення якості облікової інформації.**

У свою чергу, ризики управлінського контролю можна визначити (з позиції розгляду цього контролю як генеруючої складової системи менеджменту підприємства) як ризики того, що:

– служба управлінського контролю (контролер) висловить невідповідну думку, якщо управлінські звіти містять неякісну облікову інформацію;

– служба управлінського контролю (контролер) висловить невідповідну думку та надасть неефективні рекомендації, якщо система менеджменту функціонує неефективно та неадекватно встановленій стратегії та політиці підприємства на всіх або окремих рівнях управління (стратегічному, тактичному, оперативному);

– служба управлінського контролю (контролер) надасть неефективні та неадекватні рекомендації щодо вдоско-

налення управлінського обліку, бізнес-процесів, зростання персоналу, взаємовідносин з контрагентами;

– служба управлінського контролю (контролер) не забезпечить розробку та впровадження в діяльність суб'єктів господарювання ефективною та адекватною комплексною політикою забезпечення якості менеджменту компанії.

Поряд з цим специфіка управлінського контролю та внутрішнього аудиту ставить в актуальну площину необхідність уточнення та поглиблення складових аудиторського ризику з огляду на означену мету управлінського контролю та внутрішнього аудиту.

У цьому контексті найбільш всеохоплюючим та масштабним є дослідження особливостей внутрішнього аудиту, що проведене О.А. Петрик, в якому автором розроблено методіку визначення ризику внутрішнього аудиту шляхом окремої оцінки таких складових ризику внутрішнього аудиту: бізнес-ризик підприємства, ризик проведення внутрішнього аудиту та ризик його частоти [6, с. 18–21]. Сутність запропонованих О.А. Петрик складових ризику внутрішнього аудиту полягає у такому. Бізнес-ризик аналогічний власному ризику при зовнішньому аудиті, проте внутрішній аудитор повинен їх не тільки оцінити, а й розробити рекомендації щодо їх зниження та управління ними. Ризик, пов'язаний із здійсненням внутрішнього аудиту, поділено на дві складові: ризик контролю (аналогічний зовнішньому аудиті) та ризик роботи внутрішнього аудитора (пов'язаний з ймовірністю невиявлення суттєвих помилок у фінансових та нефінансових звітах, неадекватністю оцінки ситуації чи об'єкта перевірки, розробки неправильних пропозицій, нанесення збитків підприємству своїми діями чи бездіяльністю). Ризик частоти внутрішнього аудиту – це ризик недодержання періодичності здійснення перевірок певних об'єктів.

Безперечними перевагами викладених складових ризику внутрішнього аудиту є, по-перше, врахування специфіки внутрішнього аудиту та, по-друге, уточнення та поглиблення складових аудиторського ризику з огляду на означену мету внутрішнього аудиту.

Спираючись на запропоновані О.А. Петрик складові ризику внутрішнього аудиту, сформулюємо особливості оцінки ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту за означеними складовими та напрями розробки аудиторських процедур, спрямованих на забезпечення зменшення таких ризиків до допустимо низького рівня. З огляду на організацію діяльності внутрішнього аудиту як домінанти при формуванні облікової інформації, врахування бізнес-ризиків має передбачати вивчення ризику викривлення облікової інформації за встановленим видом (або групою) її формування, окремо або разом із викривленням інших видів (або груп) облікової інформації, якщо припустити відсутність відповідних заходів внутрішнього контролю щодо її руху.

Під час оцінювання бізнес-ризиків управлінського контролю необхідно використовувати власне професійне судження контролера для оцінки впливу та значення численних факторів, що впливають на процес формування управлінської інформації та прийняття управлінських рішень. Серед цих факторів суттєве місце посідають охарактеризовані раніше концептуальні основи розвитку внутрішнього аудиту в системі управлінського контролю за напрямками [18; 19].

Як ризик контролю, при окресленні напрямів діяльності та визначенні конкретних процедур внутрішнього аудиту, доцільним є розгляд ризику того, що викривлення окремих видів (або груп) облікової інформації, які могли б виникнути і які могли б бути суттєвими, окремо або разом із викривленням облікової інформації, що рухається за іншими видами (або групами), не можна буде своєчасно запобігти (або виявити та виправити її) за допомогою систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Оцінка ризику контролю повинна передбачати оцінювання ефективності систем бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю підприємства та менеджменту з огляду на забезпечення ними дійових механізмів формування якісної облікової інформації в контексті запобігання суттєвим викривленням і виявленню та виправленню їх, дійових управлінських рі-

шень. У випадку виявлення неефективності функціонування систем внутрішнього контролю й бухгалтерського обліку та встановлення їх неадекватності запровадженій політиці підприємства в процесі формування та надання облікової інформації системі управління, ризик контролю необхідно оцінювати на високому рівні.

Крім того, високий рівень ризику контролю треба визнавати, якщо, власне, не є дієвою оцінка ефективності систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. В такому разі як першочергове завдання внутрішнього аудиту на підприємстві слід вважати побудову концепції проведення дійової оцінки ефективності систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю шляхом розробки відповідних рекомендацій, внутрішніх нормативних документів, що окреслюють процедури проведення такої оцінки та її впровадження в практичну діяльність суб'єкта господарювання. Слід враховувати той факт, що певний ризик контролю буде існувати завжди внаслідок властивих обмежень усіх без винятку систем менеджменту, систем бухгалтерського обліку та систем внутрішнього контролю.

У процесі організації управлінського контролю, під ризиком невиявлення пропонуємо розглядати ризик того, що застосовані контрольні процедури по суті не виявлять викривлення окремого виду облікової інформації (або групи облікової інформації), які можуть бути суттєвими, окремо або разом з викривленням інших видів облікової інформації (або груп облікової інформації) та відповідних управлінських рішень.

Таким чином, рівень ризику невиявлення знаходиться в прямій залежності від контрольних процедур, що застосовуються для вирішення завдань, поставлених перед управлінським контролем внутрішнім аудитом відповідно до мети досягнення певного рівня забезпечення системи управління якісною обліковою інформацією для прийняття рішень.

При цьому необхідно брати до уваги неможливість повного нівелювання ризику невиявлення навіть при впровадженні контрольних та аудиторських процедур, спрямо-

ваних на суцільну перевірку всіх видів облікової інформації за всіма стадіями її формування, бізнес-процесів, працівників та контрагентів, що зумовлено тим фактом, що докази управлінського контролю та аудиторські докази мають переконливий, а не остаточний характер. Окреслена властивість ризику невиявлення не відкидає доцільність впровадження таких контрольних та аудиторських процедур, оскільки розширення видів облікової інформації та управлінських рішень, якість яких перевіряється внутрішнім аудитом та управлінським контролем, сприяє зниженню рівня цього ризику та його загального зменшення до допустимого рівня.

У прийнятому в теорії і практиці аудиту розумінні при оцінці ризиків аудиту під час розробки аудиторського підходу необхідно брати до уваги попередню оцінку ризику контролю (в поєднанні з оцінкою властивого ризику), щоб визначити відповідний ризик невиявлення, який може бути прийнятий для тверджень у фінансових звітах, та щоб визначити характер, час і обсяг процедур по суті.

Розробляючи контрольний підхід в аспекті управлінського контролю, вважаємо, що контролер повинен брати до уваги попередню оцінку ризику контролю (в поєднанні з оцінкою властивого ризику), щоб визначити відповідний ризик невиявлення, який може

бути прийнятий для тверджень у бухгалтерських звітах, для показників дієвості та ефективності функціонування системи управління діяльністю підприємств, для рекомендацій щодо вдосконалення системи бухгалтерського обліку та системи внутрішнього контролю, для показників, що визначають рівень якості облікової інформації та щоб визначити характер, час і обсяг процедур по суті.

Для підвищення ефективності управлінського контролю та внутрішнього аудиту пропонуємо будувати на підприємствах механізм ідентифікації відповідних ризиків.

Загальною метою функціонування такого механізму є забезпечення можливості контролювати зони компонентів ризиків через встановлення допустимих меж їх рівня та спроможність отримувати інформацію про майбутні рівні таких ризиків внаслідок загального або часткового перегляду стратегії і тактичних цілей та системи менеджменту компанії для управлінських ризиків та концептуальних засад, які визначають формування облікової інформації, критеріїв її якості, змін детермінант, що впливають на внутрішній аудит.

Створення такого механізму необхідно здійснювати за такою схемою (рис. 2).

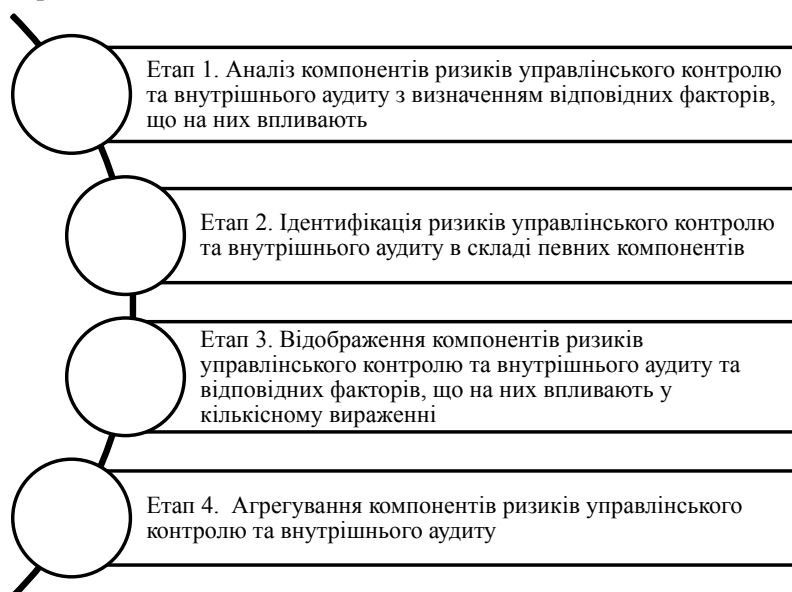


Рис. 2. Механізм ідентифікації ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту

Функціонування механізму ідентифікації ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту має бути спрямоване на досягнення можливості планування таких ризиків та забезпечувати розвиток і впровадження інструментів, орієнтованих на ризики. Крім того, необхідно розробляти та реалізовувати заходи зі зниження рівня компонентів ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту через підвищення ефективності систем управлінського контролю, бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Спостереження за компонентами ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту дозволяє контролювати якість облікової інформації та рекомендацій, що надаються менеджменту, та забезпечує досягнення зниження до допустимого рівня загального значення таких ризиків.

З метою досягнення окреслених цілей необхідно на постійній основі здійснювати моніторинг заходів щодо зниження рівня кожної зі складових ризиків

управлінського контролю та внутрішнього аудиту, відслідковувати характер розвитку цих ризиків у часі, за окремими складовими, за видами управлінських рішень та облікової інформації, та оцінювати досягнутий рівень прогресу в управлінні такими ризиками внаслідок здійснення запланованих заходів.

Викладені перспективи ідентифікації ризиків управлінського контролю та внутрішнього аудиту враховують вимоги вітчизняного законодавства та Міжнародних стандартів аудиту та спрямовані на підвищення ефективності менеджменту та бухгалтерського обліку в площині інформатизації системи управління підприємствами. Ідентифікація, оцінка та моніторинг таких ризиків будуть сприяти підвищенню загального рівня ефективності та адекватності облікової інформації та управлінських рішень у сучасних умовах економічної та соціальної нестабільності та невизначеності бізнес-середовища компаній.

### Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / пер. с англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик [та ін.]. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2006. – 1152 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К., 2000. – 864 с.
3. Петрик О.А. Аудит у зарубіжних країнах: навч.-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. / О.А. Петрик, М.Т. Фенченко; за заг. ред. О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2005. – 168 с.
4. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита: пер. с англ. / Р. Додж – М.: Финансы и статистика, ЮНИТИ, 1992. – 240 с.
5. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль: «Економічна думка», 1998. – 192 с.
6. Петрик О.А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.А. Петрик. – К.: 2004. – 34 с.
7. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Київ: ВРУ, 2015. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/3125-12>
8. Epstein M.J. Using management control and performance measurement to solve global societal challenges: Research progress and opportunities / M.J. Epstein // Performance Measurement and Management Control: Behavioural Implications and Human Actions (Studies in Managerial and Financial Accounting), Emerald Group Publishing Limited. – 2014. – Vol. 28. – P. 3–21.
9. Jayanthi K. Audit Committee Quality and Internal Control: An Empirical Analysis / K. Jayanthi // The Accounting Review. – 2005. – Vol. 80. – №. 2. – P. 649–675.
10. Merchant K.A. Management control systems: performance measurement, evaluation and incentives / K.A. Merchant, W.A. Vander Stede. – Pearson Education, 2007. – 368 p.

11. Biao X. Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee / Xie Biao, Wallace N. Davidson, Peter J. DaDalt // *Journal of corporate finance*. – 2003. – P. 295-316.
12. Caramanis C. Audit effort and earnings management / C. Caramanis, C. Lennox // *Journal of accounting and economics*. – 2008. – P. 116–138.
13. Vinnari E. The uncertainties of risk management: A field study on risk management internal audit practices in a Finnish municipality / E. Vinnari, P. Skærbæk // *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. – 2014. – P. 489–526.
14. McNair C.J. **Proper compromises: The management control dilemma in public accounting and its impact on auditor behaviour** / C.J. McNair // *Accounting, Organizations and Society*. – 1991. – № 16 (7). – P. 635–653.
15. Davia Howard R. *Accountant's Guide to Fraud Detection and Control* / R. Davia Howard // John Wiley & Sons, inc. – New York, 2000. – 368 p.
16. Гуцайлюк З.В. Економічний контроль і контрольна функція бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / З.В. Гуцайлюк // *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*, 2011. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16495/1/273-Gucajljuk-465-466.pdf>
17. Jeffrey R. Auditors' Consideration of Corporate Governance and Management Control Philosophy in Preplanning and Planning Judgments / R.J. **Cohen and Dennis M. Hanno** // *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*. – 2000. – Vol. 19, September. – №. 2. – P. 133–146.
18. Кузнецова С. Концепція облікової інформації для управління / С. Кузнецова // *Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка*. – 2007. – № 4 (15). – С. 184–187.
19. Кузнецова С.А. Організація внутрішнього аудиту в системі управлінського контролю компанії / С.А. Кузнецова, А.А. Кузнецов // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2015. – № 5. – С. 19–26.

### References

1. IAASB (2006). Kyiv, IAMTs AU «STATU», 1152p. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015). The Law of Ukraine „About accounting and financial reporting in Ukraine”, available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/996-14> (Accessed 28 February 2015).
2. Mocherniy, S.V. and at. (2000). *Economic encyclopedia*. Kyiv, vol. 1, 864 p.
3. Petryk, O.A., Fenchenko, M.T. (2005). *Auditing in foreign countries*. Kyiv, KNEU, 168 p.
4. Dodj, R. (1992), *Short guide to auditing standards and norms*. Moscow, Finance and Statistic, 240 p.
5. Rudnyts'kyj, V. (1998). *Methodology and organization of audit*. Ternopil', Ekonomichna dumka, 192 p.
6. Petryk, O.A. (2004). *Stan ta perspektyvy rozvytku audytu v Ukraini: metodolohichni ta orhanizatsijni aspekty*. Avtoref. dys. dokt. ekon. nauk [Condition and perspective of development of audit in Ukraine: methodological and organizational aspects]. Kyiv, 34 p.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), **The Law of Ukraine „About auditor's activity”**, available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/3125-12> (Accessed 28 February 2015).
8. Epstein, Marc J. (2014). Using management control and performance measurement to solve global societal challenges: Research progress and opportunities. *Performance Measurement and Management Control: Behavioral Implications and Human Actions, Studies in Managerial and Financial Accounting, Volume 28*, pp. 3-21.
9. Jayanthi, K. (2005). Audit Committee Quality and Internal Control: An Empirical Analysis. *The Accounting Review*: April 2005, vol. 80, no. 2, pp. 649-675.
10. Merchant, K.A., Wim A. Van der Stede. *Management control systems: performance measurement, evaluation and incentives*. Pearson Education, 2007.

11. Biao, X., Wallace, N., Davidson, Peter J. D. (2003). Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of corporate finance*, no. 9.3, pp. 295-316.

12. Caramanis, C., Lennox C. (2008). Audit effort and earnings management. *Journal of accounting and economics*, no. 45.1, pp.116-138.

13. Vinnari, E., Skærbæk, P. (2014). The uncertainties of risk management: A field study on risk management internal audit practices in a Finnish municipality. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, no. 27.3, pp. 489-526.

14. McNair, C.J. (1991). Proper compromises: The management control dilemma in public accounting and its impact on auditor behavior. *Accounting, Organizations and Society*, no. 16.7, pp. 635-653.

15. Davia, H.R. (2000). *Accountant's Guide to Fraud Detection and Control*, New York, John Wiley & Sons, inc., 368 p.

16. Hutsajliuk, Z.V. Economic control and control function of accounting. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2011. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16495/1/273-Gucajljuk-465-466.pdf>.

17. Jeffrey, R., Hanno C. (2000). Auditors' Consideration of Corporate Governance and Management Control Philosophy in Preplanning and Planning Judgments, *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 19, September, no. 2, pp. 133-146.

18. Kuznetsova, S. (2007). Conception of accounting information for management. *Ekonomika i rehion. Naukovyj visnyk Poltav's'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu imeni Yurii Kondratiuka*, no. 4 (15), pp. 184-187.

19. Kuznetsova, S., Kuznetsov, A. (2015). Organization of internal audit in management control system of company. *Accounting and Audit*, no. 5, pp. 9-26.

Обоснована целесообразность идентификации рисков управленческого контроля на предприятиях. Предложены определения риска управленческого контроля. Сформулированы составляющие риска управленческого контроля и внутреннего аудита. Разработан механизм идентификации рисков управленческого контроля и внутреннего аудита для компаний.

**Ключевые слова:** *риск управленческого контроля, аудиторский риск, управленческий контроль, внутренний аудит, риск.*

The feasibility of management control risk identification is grounded for companies. The definition risk management controls is proposed. The components of management control risks and internal audit are stated. The mechanism for identifying of management control risks and internal audit risks is designed for companies.

**Key words:** *management control risk, audit risk, management control, internal audit, risk.*

*Одержано 4.09.2015.*

УДК 336.71

З.С. ПЕСТОВСКАЯ, старший преподаватель  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## СИСТЕМА ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Идея системы гарантирования вкладов заключается в проведении быстрых выплат вкладчикам из независимого финансового источника в случае прекращения деятельности банка. Нагрузка на Фонд гарантирования вкладов физических лиц возросла настолько, что механизм пополнения не может ее выдержать. Эффективность функционирования системы страхования вкладов напрямую зависит от степени участия в ней государства; эта система должна распространяться на кредитные союзы, пенсионные фонды и страховые компании, но и вкладчики должны повышать свою финансовую грамотность. Кредитная система государства должна быть построена так, чтобы было выгодно не допустить банкротства кредитных учреждений.

*Ключевые слова:* система гарантирования вкладов, банковская система, дифференцированный сбор, регулярный сбор, неплатежеспособный банк.

Системы государственного гарантирования вкладов (далее – СГВ) созданы в большинстве стран мира. Помимо своей основной задачи – минимизации потерь банковских вкладов – они стимулируют население к размещению сбережений в банках, поскольку позволяют убедить граждан в защищенности их вкладов, а также помогают формировать ресурсную базу банков. За 2014–2015 гг. количество банков в Украине сократилось на треть, потому нагрузка на Фонд гарантирования вкладов физических лиц (далее – ФГВФЛ) возросла настолько, что механизм пополнения перестал быть эффективным. Поэтому сейчас актуальной стала проблема наполнения ФГВФЛ, так как регулярных взносов оставшихся банков-участников недостаточно, и основным кредитором ФГВФЛ остается государство.

Исследованию проблем построения и функционирования систем страхования вкладов посвящены научные и практические разработки отечественных и зарубежных ученых А.В. Аникина, Е.Алексейчука, А.Я. Берегуля, В.В. Бобиля, Г. Гарсия, А. Демиргю-Кунта, Л.О. Заволо-

ки, Э. Кана, Н.Ю. Космачевской, Л. Ловена, Т. Мазур, М.С. Чемериса, но большинство из них достаточно сложно адаптировать к реалиям украинской экономики.

Целью данного исследования является разработка путей оптимизации работы системы гарантирования вкладов в Украине в части аккумуляции ресурсов и их распределения. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач: критический анализ работы систем страхования вкладов физических (и юридических) лиц в разных странах; оценка эффективности действующего порядка формирования ресурсов ФГВФЛ; разработка рекомендаций по выбору банка вкладчиками и реформированию СГВ в Украине.

Основная идея СГВ – оперативный возврат депозитов вкладчикам из специального фонда в случае прекращения деятельности банка (отзыва у него лицензии). В Европе такие отношения с 1994 г. регулируются Директивой Европарламента «О системах гарантирования депозитов [1]. Сейчас СГВ работают в 113 странах (в 1974 г. их было всего



12, в 1980 – 20), 66 страховщиков входят в Международную ассоциацию страховщиков депозитов (IADI), еще 40 подали заявки на вступление. IADI была основана 6 мая 2002 г. при Банке международных расчетов в Базеле. Принятые в 2009 г. «Основополагающие принципы эффективных систем страхования депозитов» IADI обновила в ноябре 2014 г. Принципы деятельности СГВ: обязательность участия в системе страхования вкладов; снижение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков, если банки не выполняют своих обязательств; прозрачность деятельности системы страхования вкладов; накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных взносов банков – участников СГВ.

Мы можем выделить основные признаки классификации СГВ в мире: по ви-

дам гарантий, по участию банков в СГВ, по полноте покрытия (табл. 1).

Защита финансовых интересов граждан является одной из важных социальных задач во многих странах.

Первая система страхования вкладов появилась в США: в 1933 г. конгресс принял Акт о создании Федеральной корпорации по страхованию вкладов (FDIC). Страховое возмещение составляло 100 000 дол. США, но в 2008 г. оно было временно, до 31.12.2013 г., повышено до 250 000 дол. США [2]. Основным отличием СГВ США от Украины является то, что в нее включены не только коммерческие банки, но и другие учреждения, имеющие лицензии на работу со вкладами населения. При необходимости FDIC может рассчитывать на заимствование из госбюджета до 500 млрд дол. FDIC поддерживает объем средств в рамках 1,35–1,5% объема застрахованных вкладов, что составляет около 100 млрд

Таблица 1

### Классификация систем гарантирования вкладов в мировой практике

Критерий	Вид	Характеристика
По видам гарантий	Система положительно выраженных гарантий	Наличие законодательно установленной процедуры возмещения потерь вкладчикам при банкротстве банка-участника; клиенты банка заранее знают сумму возможной компенсации
	Система не выраженных прямо гарантий	Отсутствие законодательства, определяющего способы защиты вкладов; возможность получить возмещение и его сумма зависят от ситуации; основа системы – доверие граждан к государству, что связано с жестким централизованным управлением и сильной зависимостью банков от госструктур
По участию банков	Система обязательного участия	Участвуют все банки; но ослабевают мотивация и желание клиентов искать и выбирать надежный банк, а рост банковских взносов в страховой фонд увеличивает цену банковских услуг (США, Канада, Финляндия, Япония)
	Система добровольного участия	Банки самостоятельно принимают решение об участии; банки, не участвующие в СГВ, менее конкурентоспособны, так как клиенты рассчитывают на более высокие доходы; регулирующие органы стимулируют банки к вступлению в СГВ: требуют страховое обеспечение, без которого не выдают лицензии на осуществление конкретных операций, отказывают в членстве в банковской ассоциации
По полноте покрытия	Полное	Для ситуаций углубления финансового кризиса
	Частичное	предусмотрено страхование ограниченной суммы (в РФ – 700 000 руб., в Украине 200 000 грн)
	Отсутствие	Жесткие требования к раскрытию информации: вкладчик должен сам оценить перспективы на основе прозрачных и общедоступных данных о финансовом состоянии банка, однако при неправильной трактовке отчетности велика вероятность изъятия денег из банка большинством вкладчиков, что может привести к резкому ухудшению состояния банка (Новая Зеландия, Австралия)

дол. Размеры взносов дифференцируются в зависимости от устойчивости банка.

В 1962 г. в Индии была создана Корпорация по страхованию вкладов (FIC) после банкротства двух крупнейших банков – Laxmi Bank и Palai Central Bank. Государство предоставило DICGC (с 1978 г.) весь начальный капитал, сейчас он составляет около 700 млн дол. Максимальный размер выплат – 100 тыс. рупий (около 1800 дол. США – 1,2 минимальной годовой зарплаты).

В РФ 27.12.2003 г. вступил в силу Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», а с 2004 г. начало работу «Агентство по страхованию вкладов» (далее – АСВ). АСВ действует как корпоративный конкурсный управляющий несостоятельных банков. Участие в АСВ обязательно. Не подлежат страхованию: средства на счетах физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица; вклады на предъявителя; средства, переданные банку в доверительное управление; вклады в зарубежных филиалах российских банков; денежные переводы без открытия счета; средства на обезличенных металлических счетах. Источники формирования фонда: первоначальный имущественный взнос РФ – 2 млрд руб., страховые взносы банков и пени за их несвоевременную уплату, доходы от инвестирования средств фонда. Страховые взносы едины для всех банков и уплачиваются ими ежеквартально. Ставка – 0,15% средней величины вкладов за квартал. В случае дефицита фонда ставка может быть увеличена до 0,3%. Срок уплаты страховых взносов – 25 дней со дня окончания расчетного квартала.

В Великобритании в СГВ включены не только банки, но и другие учреждения, имеющие лицензии на работу с вкладами населения. Банк Англии может предоставить до 175 млн ф. ст. госкредита Страховому фонду депозитов, затем банки возвращают его в течение 5–10 лет. Страховой фонд формируется из вступительных взносов, зависящих от класса. Минимальный взнос – 10 тыс. ф. ст., максимальный – 300 тыс., но не более 0,3% вкладов. Общий раз-

мер страхового фонда – около 4 млрд ф. ст. Кроме вкладов страхуются инвестиции, пенсионные накопления и страховые полисы. В большинстве стран Евросоюза размер выплат по страховым случаям составляет 100 тыс. евро, в Великобритании – 85 тыс. ф. ст. (134 тыс. дол., 7 минимальных годовых зарплат), 50 тыс. ф. ст. по инвестициям и жилищному кредитованию и 90% страховых полисов (без верхнего лимита). Максимум страхового возмещения для одного вкладчика определен в 100% до 2 000 ф. ст. и 90% от 2 000 до 33 000.

В Швейцарии все депозиты в банках и дилерах по ценным бумагам застрахованы на сумму до 100 000 швейцарских франков. Общий фонд страхования Швейцарской ассоциации банкиров составляет 6 млрд швейцарских франков.

В Чехии Фонд страхования вкладов (DIF) создан в 1994 г. для защиты вкладов в банках, строительных обществах, кооперативных и сберегательных банках. С момента своего создания DIF выплатил компенсацию для застрахованных депозитов 300 000 клиентов на сумму более 41,9 млрд крон (с 1995 по 2014 гг. обанкротились 12 банков и 5 кредитных союзов).

В Болгарии Фонд страхования вкладов (BDIF) учрежден в 1998 г. BDIF, 23 банка-участника, гарантирует BGN 196 000 (100 тыс. евро).

В Венгрии в 1993 г. основан Национальный фонд страхования вкладов (NDIF). NDIF выплачивает компенсацию вкладчикам не более 100 тыс. евро в венгерских форинтах по курсу на день, предшествующий дате начала выплат. Страхование распространено также на вклады юридических лиц.

В Норвегии в 2004 г. Фонд гарантирования вкладов в сбербанках (1923) и Фонд гарантирования вкладов в комбанках (1961) объединены в Bankenes sikringsfond – Гарантийный фонд норвежских банков. Взнос составляет 0,1% от размещенных в банке депозитов и зависит от величины капитала банка: если

собственный капитал превышает 8%, устанавливается пропорциональная скидка до 35%, если собственный капитал менее 8%, надо уплачивать в повышенном размере. Надо отметить, что с 1961 г. в Норвегии не было ни одного случая банкротства кредитной организации.

Во Франции Фонд депозитного страхования называется «механизм солидарности» и управляется Французской ассоциацией банков; средства формируются из взносов банков согласно шкале с учетом объема депозитов каждого банка, но не может превышать 30 млрд. франков. Сумма страхового возмещения на одного вкладчика – до 70 000 евро.

В Японии в 1971 г. создана корпорация по страхованию депозитов, участие обязательно для всех городских банков, валютных и сберегательных банков, кредитных кооперативов. Фонд образуется из ежегодных взносов в размере 0,008% застрахованных депозитов банка. Компенсация вкладчикам выплачивается только, если их депозиты были в иенах.

В Китае с мая 2015 г. депозиты компаний и физических лиц застрахованы на сумму до 500 000 юаней (\$ 80 550). Выплаты осуществляются из фонда под управлением центрбанка.

В Германии система страхования предусматривает как обязательное, так и добровольное страхование, регулируемое законом о защите вкладов. Если кредитное учреждение обанкротится, то страховые выплаты получают и предприятия, и частные вкладчики. Госстрахованию подлежит сумма до 18 000 евро. Сберкассы и другие общественные банки не входят в государственную защиту вкладов.

В Канаде под систему страхования вкладов попадает до 100 тыс. канадских дол.

В Австрии с 2019 г. выплаты вкладчикам до 100 тыс. евро будут производиться из фонда, финансируемого банками. Сейчас 50% потерь вкладчиков компенсируют банки и 50% – государство. С 2015 г. банки будут перечислять в фонд страхования вкладов 150 млн евро ежегодно, чтобы к 2024 г. в нем было 1,5 млрд евро [3].

В ряде государств существует несколько систем страхования вкладов (Канада –

11, Германия – 6, Австрия – 5, Бразилия – 4, Италия, Испания – по 3, Кипр, Колумбия, Мексика, Польша, США, Португалия, Япония и Ямайка – по 2). Одна организация может действовать в нескольких странах (американская FDIC работает в Пуэрто-Рико, Микронезии и на Марианских Островах). Ряд государств Центральной Африки имеют одну общую систему защиты вкладов (Чад, Конго, Экваториальная Гвинея, Габон, ЦАР и Камерун) [4].

До 2008 г. в странах ЕС минимальные гарантии вкладов составляли 20 000 евро, в 2009 г. сумма была увеличена до 100 000 евро. ЕС планирует унифицировать механизмы выплаты компенсаций вкладчикам и обеспечить трансграничную помощь банкам. К июлю 2024 г. во всех странах ЕС должны быть созданы фонды, в которые банки будут отчислять 0,8% их депозитов. По первоначальным оценкам, размер фонда будет составлять 126 млрд евро.

В Украине по большинству банков, которые обанкротились в 2014 г., ФГВФЛ вернул более 90% средств. Нагрузка на ФГВФЛ возросла настолько, что привычных источников стало недостаточно. Потому в 2015 г. основным кредитором ФГВФЛ остается государство, но его кредиты не беспроцентные.

В табл. 2, составленной на основе [5], графа, отражающая долю вкладов, покрытых средствами ФГВФЛ, говорит сама за себя – сейчас это всего лишь 5%. Регулярные взносы в ФГВФЛ производятся по четко разработанной модели и зависят от параметров депозитного портфеля банка. ФГВФЛ получает доходы от продажи переданных ему проблемных банков. После повышения в 2014 г. требований к размеру уставного капитала вновь создаваемых банков со 120 до 500 млн грн покупка проблемного банка у ФГВФЛ – один из двух реальных вариантов выхода на банковский рынок наряду с покупкой акций у действующих владельцев. Но из почти 60 банков, признанных в 2014–2015 гг. проблемными, только 7 пытались отправить на санацию (2 из них стали переходными, т. е. продаются только качественные активы и пассивы).

Таблиця 2

**Вклады физических лиц в участниках ФГВФЛ и динамика финансовых ресурсов ФГВФЛ за 2000–2015 гг., млн грн**

Дата	Сумма вкладов физических лиц, млрд грн	Количество вкладчиков, млн чел.	Средний размер вклада, грн	Финансовые ресурсы, млн грн	Доля вкладов физических лиц, покрытая средствами ФГВФЛ, %*
01.01.2000	3,7	4,6	806	н/д	0,00
01.01.2001	5,6	5,4	1 046	74,3	1,33
01.01.2002	9,3	4,8	1 915	68,8	0,74
01.01.2003	16,6	7,0	2 376	155,4	0,94
01.01.2004	29,2	10,5	2 780	242,8	0,83
01.01.2005	38,4	15,0	2 559	407,0	1,06
01.01.2006	67,9	18,6	3 656	629,7	0,93
01.01.2007	100,4	24,2	4 143	867,0	0,86
01.01.2008	155,2	29,6	5 243	1 335,5	0,86
01.01.2009	204,9	34,5	5 935	2 987,3	1,46
01.01.2010	198,0	31,6	6 273	4 302,7	2,17
01.01.2011	254,2	32,6	7 802	3 390,3	1,33
01.01.2012	282,6	35	8 072	4 827,3	1,71
01.01.2013	338,5	44,4	7 619	6 092,1	1,80
01.01.2014	402,6	47,4	8 486	7 292,9	1,81
01.04.2014	406,2	47,7	8 509	9 518,1	2,34
01.07.2014	390,9	46,6	8 393	12 157,4	3,11
01.10.2014	371,6	45,4	8 188	14 875,7	4,00
01.01.2015	382,1	46,5	8 213	16 872,6	4,42
01.04.2015	415,1	46,0	9 017	16 146,7	3,89
01.07.2015	369,5	45,2	8 172	18 794,8	5,09

\*Расчитано автором.

Однако заработать много на продаже этих банков ФГВФЛ не удалось: ПАО «Терра Банк» (переходный «Кристаллбанк») продан за 400 млн грн, ПАО «Омега-Банк» (переходный «РВС Банк») – за 32, ПАО «Укргазпромбанк» – за 124, «Астра Банк» – продан за 92 млн грн, Банк «Киев» присоединен в ПАО «Укргазбанк», ПАО «ВБР» не продан из-за отказа НБУ, а временная администрация здесь уже более полутора лет, Банк «Киевская Русь» тоже не продан из-за отказа НБУ, отправлен на ликвидацию [6].

ФГВФЛ пополняется за счет взносов банков-участников и учитывает вклады акционеров банка при расчете взноса, но исключает акционеров из числа тех, кому вклады будут возвращены в пределах 200 тыс. грн. Первоначальный сбор составляет 1% от уставного капитала банка и уплачивается в течение 30 календарных дней

со дня получения банковской лицензии. Расчет регулярного сбора осуществляется участниками ФГВФЛ на конец последнего рабочего дня отчетного квартала по базовой годовой ставке, составляющей 0,5% базы начисления по вкладам в гривне и 0,8% базы начисления по вкладам в иностранной валюте.

Расчет дифференцированного сбора (введен со II кв. 2013 г.) проводится путем взвешивания базовой годовой ставки сбора по степени риска, которая рассчитывается как произведение коэффициентов диверсификации участников ФГВФЛ, которые устанавливаются по таким показателям: размер средневзвешенной процентной ставки по вкладам физлиц; соотношение среднеарифметических остатков по вкладам физлиц и среднеарифметических остатков пассивов; соотношение вкладов физлиц в ино-

странной валюте и вкладов физлиц в гривне. Надо отметить, что в РФ Совет директоров АСВ установил дифференцированные ставки взносов только с 1 июля 2015 г. в зависимости от уровня ставок по вкладам. Базовая ставка осталась на уровне 0,1%, однако банки, которые завышают ставки по депозитам, будут выплачивать взнос по дополнительной и дополнительной повышенной ставкам (плюс 20% и 150% соответственно) [7].

Учитывая повышенную нагрузку на ФГВФЛ, НБУ ещё в начале 2015 г. предоставил ему кредит на сумму 9,95 млрд грн под 14% годовых на один год. На 1 июля 2015 г. ФГВФЛ располагал 18,8 млрд грн и планировал выручить от продажи активов ликвидируемых банков 1,5 млрд грн до конца 2015 г. и 2,5–5 млрд грн в 2016 г. В то же время ФГВФЛ оценивает убытки, причиненные неплатежеспособным банкам владельцами и менеджерами, в 88 млрд грн [8].

В 2014 и 2015 гг. признаны неплатежеспособными, соответственно, 33 и 17 банков с суммарными активами в обоих случаях по 142 млрд грн, или 10% от общих активов украинской банковской системы [9]. ФГВФЛ должен выплатить вкладчикам таких банков, соответственно, 25,6 млрд грн и 30,4 млрд грн. Поскольку объем поступлений регулярных взносов от банков не покрывает объемы выплат вкладчикам неплатежеспособных банков, Фонд вынужден заимствовать средства у правительства и НБУ. По оценкам Фонда, в этом году объем кредитов НБУ и правительства может достигнуть 50 млрд грн.

Такая ситуация требует выработки современных подходов к оценке надежности банков, чтобы не оказаться в числе тех вкладчиков, которые месяцами не могут вернуть свои деньги. Одним из важнейших показателей финансового состояния банка является его прибыльность, но ее нельзя рассматривать без учета факторов, которые ее формируют. Доходы банка должны покрывать все его затраты и формирование резервов по активным операциям. Для полноценного анализа деятельности банка необходимо рассмотреть уровень его ликвидности: признаком наличия проблем являются низкие объемы

высоколиквидных активов (касса и корсчет, ОВГЗ) – они должны покрывать текущие обязательства банка перед клиентами и кредиты НБУ. Также необходимо проанализировать объемы привлечения ресурсов на межбанковском рынке. Ресурсную базу банка нужно оценивать в динамике: если выявлен значительный отток средств клиентов, это говорит о наличии проблем с возвратом выданных кредитов. Качество активов внешнему наблюдателю оценить сложно, но если проблемная задолженность составила более 10% кредитного портфеля, это уже негативный сигнал. Необходимо также анализ собственного капитала банка: увеличение уставного капитала, перераспределение прибыли в пользу банка говорит о готовности акционеров поддерживать и развивать банк. Позитивно успешное сочетание розничного и корпоративного бизнеса. Даже банки без прибыли могут оставаться надежными, т. к. они могут по-разному распределять денежные потоки: направить средства на открытие новых точек продаж, запуск нового направления деятельности, направить часть прибыли на формирование резервов под выданные кредиты и оставаться за счет этого надежным при минимальной прибыли.

С нашей точки зрения, в СГВ в Украине необходимо включить и средства, хранящиеся в кредитных союзах, страховых компаниях и пенсионных фондах, как это сделано в США и Великобритании. Ведь эти учреждения по законодательству обязаны размещать свои резервы на банковских депозитах. Их участниками являются тысячи украинских граждан, которые в случае банкротства обслуживающих такие финучреждения банков остаются полностью незащищенными от потери своих денег.

По данным Нацкомфинуслуг [10] на 1 июля 2015 г. в банках Украины размещены более 7 млрд грн средств технических резервов и резервов страхования жизни страховщиков (табл. 3), которые подвержены риску невозврата в случае неплатежеспособности банков.

Таблица 3

## Размещение средств технических резервов и резервов страхования жизни страховщиков в банках Украины

Показатель	01.01.14		01.07.14		01.01.15		01.07.15	
	Сумма, млн грн	Доля в активах СК, %	Сумма, млн грн	Доля в активах СК, %	Сумма, млн грн	Доля в активах СК, %	Сумма, млн грн	Доля в активах СК, %
Банковские вклады	6 092,6	40,6	6 303,8	43,8	6 163,2	38,4	7 373,0	44,4
В т. ч. в инвалюте	803,5	5,3	1 121,5	7,8	1 396,5	8,7	2 679,5	16,1

Общая сумма депозитов физических лиц в кредитных союзах Украины за последние полтора года значительно снизилась (табл. 4), но эти средства также нуждаются в гарантировании, то есть кредитные союзы должны присоединиться к ФГВФЛ или создать аналогичный фонд. Кроме того, по данным Нацкомфинуслуг в структуре депозитного портфеля кредитных союзов наибольшая часть вкладов – свыше 12 мес., это 60,3% (565,1 млн грн) [10].

Аналогичная ситуация складывается со средствами, размещенными негосудар-

ственными пенсионными фондами в банках Украины (табл. 5, 6). И хотя доля средств физических лиц в них составляет лишь 4%, но это 46,6 тыс. человек (95,3% всех пенсионных контрактов с НПФ) [10].

Кроме того, ФГВФЛ борется с дроблением депозитов, которым «валютные» и «крупные» вкладчики активно занялись с конца 2014 г. с ростом курса доллара. ФГВФЛ оценивает объем дробления вкладов в неплатёжеспособных банках в 8 млрд грн, в т. ч. на крупнейший из них ПАО «Дельта-Банк» прихо-

Таблица 4

## Депозиты физических лиц в кредитных союзах Украины, млн грн

Показатель	01.01.14	01.07.14	01.01.15	01.07.15
Депозиты физических лиц в кредитных союзах Украины	1 330,1	1 171,5	989,8	937,0

Таблица 5

## Пенсионные взносы в негосударственных ПФ Украины, млн грн

Показатель	01.01.14	01.03.14	01.01.15	01.03.15
Пенсионные взносы всего	1 587,5	1 655,8	1 808,2	1 813,1
В т. ч. от физических лиц	66,5	112,9	71,4	72,9

Таблица 6

## Размещение средств негосударственных пенсионных фондов в банках Украины

01.01.14		01.03.14		01.01.15		01.03.15	
Сумма, млн грн	Доля в активах НПФ, %	Сумма, млн грн	Доля в активах НПФ, %	Сумма, млн грн	Доля в активах НПФ, %	Сумма, млн грн	Доля в активах НПФ, %
760,2	36,4	867,6	38,3	953,8	38,6	952,7	40,5

дится 3 млрд грн спорных вкладов. Сейчас ФГВФЛ не выплачивает возмещение по таким вкладам, признавая сделки ничтожными, но с юридической точки зрения пока не ясно, как ФГВФЛ собирается отличать умышленное дробление вклада от обыкновенного права физического лица распоряжаться собственными деньгами. Основой для признания договоров ничтожными служат постановления НБУ об отнесении того или иного банка к категории проблемных. Как правило, в них содержится запрет на открытие новых депозитных и текущих счетов и ряд других операций, увеличивающих гарантированные суммы возмещений.

Следует также обратить внимание на то, что ФГВФЛ не возмещает: депозиты субъектов предпринимательской деятельности; сберегательные (депозитные) сертификаты на предъявителя; вклады в банковских металлах; вклады, являющиеся залогом по кредиту; вклады, открытые после переведения банка в категорию временных участников фонда; вклады на сумму менее 10 грн, средства, переданные в доверительное управление; вклады, размещенные на индивидуальных условиях. Под индивидуальными условиями, как правило, подразумевается повышенная процентная ставка. Без гарантий могут остаться различные специальные, акционные предложения банков. Такие депозиты Фонд может отнести к вкладам, по которым клиент на индивидуальной основе получает от банка проценты по депозиту на более благоприятных услови-

ях или имеет другие финансовые привилегии.

Исследование, проведенное в данной работе, позволило сформулировать такие выводы: в целом эффективность функционирования систем страхования вкладов напрямую зависит от степени участия в них государства. Практически во всех странах государство не только контролирует СГВ, но и участвует в формировании финансовой основы функционирования этой системы. СГВ должна распространяться на кредитные союзы, пенсионные фонды и страховые компании, как в некоторых других странах, но в то же время и вкладчики должны повышать свою финансовую грамотность.

За рубежом выгодно не допустить банкротства кредитных учреждений, защищая вклады граждан. Для этого из различных финансовых компаний и сторонних фондов выделяются средства для подержания банка. То есть выгодно не устранять конкурентов, а помогать им, ведь банкротство одного банка может привести к снижению доверия вкладчиков ко всем кредитным учреждениям. Это намного выгоднее, чем выплаты страховых возмещений вкладчикам после банкротства банка. Таким образом, прежде чем перенимать зарубежные системы страхования вкладов, надо поменять менталитет руководителей банков и уровень доходов населения. Только в комплексе можно ожидать удовлетворительных результатов.

### Список использованной литературы

1. Система страхования вкладов в разных странах мира [Электронный ресурс] / World Wide Banking. – Режим доступа: <http://www.swissbankaccount.com.ru/systemInsuranceDeposit-world.htm>
2. Ситкевич С. Какие гарантии вкладов дают банки в разных странах мира [Электронный ресурс] / Бизнес-Лидер. – Режим доступа: <http://profi-forex.by/news/entry5000002401.html>
3. Бочкарева Т. С 2019 года австрийское правительство перестанет помогать местным банкам компенсировать потери вкладчиков [Электронный ресурс] / Т. Бочкарева, М. Каверина. // Ведомости. – 2015. – № 3802 – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/04/01/s-2019-g-avstriiskoe-pravitelstvo-perestanut-pomogat-mestnim-bankam-kompensirovat-poteri-vkladchikov>

4. Система страхования вкладов [Электронный ресурс] // Управляющая компания Проект. – Режим доступа: [http://xn--e1ajboegrn.xn--p1ai/analytics/sistema\\_strakhovaniya\\_vkladov/](http://xn--e1ajboegrn.xn--p1ai/analytics/sistema_strakhovaniya_vkladov/)
5. Официальный сайт Фонда гарантирования вкладов физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fg.org.ua/statistics/>
6. Гриньков Д. Полный расторгаш / Д. Гриньков, О. Тыква // Бизнес. – 2015. – № 36. – С. 36–37.
7. Качурин М. АСВ установило дифференцированные ставки отчислений банков в фонд страхования вкладов [Электронный ресурс] / М. Качурин // РБК. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/topnews/2015/04/28/34357019.html>
8. Официальный сайт Ассоциации украинских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=11087&menu=22&Itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=11087&menu=22&Itemid=69)
9. Финансовый портал Минфин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2015/06/16/7486587/>
10. Официальный сайт Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk\\_I\\_piv\\_%202015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk_I_piv_%202015.pdf)

### References

1. *Systema strakhovaniya vkladov v raznyh stranah mira* [Deposit insurance around the world]. Available at: <http://www.swissbankaccount.com.ru/systemInsuranceDeposit-world.htm> (Accessed 10 September 2015).
2. Sitkevich S. *Kakie garantii vkladov dayut banki v raznyh stranah mira* [What deposits guarantees banks give worldwide]. *Business-Lider*, 2011 Available at: <http://profi-forex.by/news/entry5000002401.html> (Accessed 9 September 2015).
3. Bochkarjova T., Kaverina M. *S 2019 gda avstriiskoe pravitel'stvo perestanut pomogat' mestnym bankam kompensirovat' poteri vkladchikov* [Since 2019 the Austrian government wil stop supporting local banks to compensate for the loss of depositors']. *Vedomosti* [News], 2015, no. 3802. Available at: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/04/01/s-2019-g-avstriiskoe-pravitelstvo-perestanut-pomogat-mestnim-bankam-kompensirovat-poteri-vkladchikov> (Accessed 11 September 2015).
4. *Sistema strakhovaniia vkladov* [Deposit insurance system]. *Upravliaiuchaia kompaniia Proekt* [The managing company Project], 2012. Available at: [http://xn--e1ajboegrn.xn--p1ai/analytics/sistema\\_strakhovaniya\\_vkladov/](http://xn--e1ajboegrn.xn--p1ai/analytics/sistema_strakhovaniya_vkladov/) (Accessed 8 September 2015).
5. Official website of the Deposit Guarantee Fund of natural persons. Available at: <http://www.fg.org.ua/statistics/> (Accessed 11 September 2015).
6. Grin'kov D., Tykva O. *Polnyi rastorgash* [Full sale]. *Bisnes* [Business], 2015, no. 36, pp. 36-37.
7. Kachurin V. *Agentstvo strakhovaniia vkladov ustanovilo differentsirovannyye stavki otchislenii bankov v fond strakhovaniia vkladov* [Deposit Insurance Agency has established differentiated contribution rates of banks in the deposit insurance fund], *РБК* [RBK], 2015. Available at: <http://quote.rbc.ru/topnews/2015/04/28/34357019.html> (Accessed 11 September 2015).
8. Official website of the Association of Ukrainian Banks. Available at: [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=11087&menu=22&Itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=11087&menu=22&Itemid=69) (Accessed 8 September 2015).
9. Financial portal MinFin. Available at: <http://minfin.com.ua/2015/06/16/7486587/> (Accessed 9 September 2015).
10. Official website of the National Commission, carrying out state regulation of financial services markets. Available at: [http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk\\_I\\_piv\\_%202015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk_I_piv_%202015.pdf) (Accessed 10 September 2015).



Ідея системи гарантування вкладів полягає в проведенні швидких виплат вкладникам з незалежного фінансового джерела у разі припинення діяльності банку. Навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб зросло настільки, що механізм поповнення не може його витримати. Ефективність функціонування системи страхування вкладів безпосередньо залежить від ступеня участі в ній держави; ця система повинна поширюватися на кредитні спілки, пенсійні фонди і страхові компанії, але і вкладники повинні підвищувати свою фінансову грамотність. Кредитна система держави повинна бути побудована так, щоб було вигідно не допустити банкрутства кредитних установ.

**Ключові слова:** *система гарантування вкладів, банківська система, диференційований збір, регулярний збір, неплатоспроможний банк.*

The basic idea of deposit insurance system is to hold fast payments to depositors from an independent financial source in the case of bank liquidation. Filling the Deposit Guarantee Fund with financial resources has become a problem because the regular contributions are not enough. Effectiveness of the deposit insurance systems directly depends on the degree of participation of the state. Deposit insurance system should be extended to credit unions, pension funds and insurance companies, but depositors should increase their financial literacy. State credit system has to be constructed to prevent the bankruptcy of credit institutions, as the bankruptcy of one bank may reduce depositor confidence to all credit institutions.

**Key words:** *deposit guarantee system, banking system, differentiated collection, regular contributions, insolvent bank.*

*Одержано 7.10.2015.*

УДК 336.717

О.Ю. ФУКСМАН, аспірант  
Київського національного торговельно-економічного університету

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ В БАНКАХ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

У статті розглянуто методи трансфертного ціноутворення, що можуть бути використані у банках. Досліджено складові трансфертної ціни та запропоновано її умовний розподіл на «стабільну» та «змінну» частини. Наведено алгоритми розрахунку «змінної» частини трансфертної ставки та розглянуто можливість використання такого підходу для управління ліквідністю в банках. Запропоновано використання системи ключових показників ефективності персоналу банку із врахуванням моделі трансфертного ціноутворення.

*Ключові слова:* трансфертне ціноутворення, заохочувальна маржа, коефіцієнт нормування, коефіцієнт ліквідності.

**Вступ.** Питання управління ліквідністю в комерційних банках стає дедалі актуальнішим останніми роками, адже все більше банків страждають саме від проблем з незбалансованістю активів та пасивів за строками, валютами тощо. Для побудови ефективної системи управління ліквідністю банкам в першу чергу необхідно розробити механізм залучення представників бізнес-підрозділів до відповідного процесу та зацікавити їх брати безпосередню участь в управлінні ліквідністю. Для досягнення вказаної мети найкраще підходить система трансфертного ціноутворення, що забезпечує можливість визначення внеску кожної одиниці фінансової структури у кінцевий результат, а отже, є оптимальним стимулюючим фактором.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню питання трансфертного ціноутворення в банках та його використання для управління ризиком ліквідності присвячено праці численних науковців, зокрема: Т. Савченко, О. Сукача, М. Хуторної, А. Наместнікова, П. Дзюби, Т. Ларікової, Н. Шульги, І. Івасіва та інших [1–8]. Проте варто зазначити, що практично недослідженим у науковій літературі залишається питання визначення

премії за ризик ліквідності. Проведене на попередньому етапі дослідження анкетування банків дозволило виявити, що на практиці також переважно відсутній математичний алгоритм розрахунку премії за ризик ліквідності як частини трансфертної ціни, що робить процес її визначення недосконалим та суб'єктивним [9].

**Метою статті** є розробка математичного алгоритму визначення заохочувальної маржі як частини трансфертної ставки для підвищення ефективності управління ліквідністю в банках.

**Результати дослідження.** Ліквідність банку має подвійну природу і залежить в цілому від двох факторів, а саме: здатності банку своєчасно виконувати усі наявні та потенційні вимоги клієнтів з одного боку, та спроможності дотримуватися усіх вимог регулятивних органів в частині ліквідності – з іншого. Таким чином, доцільно ввести два критерії, які будуть сигналізувати про потребу чи надлишок ліквідності в певному часовому періоді, а отже – про необхідне значення заохочувальної маржі. Такими індикаторами, на нашу думку, можуть бути нормативи ліквідності, встановлені Національним банком України, та геп ліквідності.

Варто зазначити, що методи розрахунку трансфертної ставки відрізняються залежно від завдань, які ставлять перед собою банки, та від рівня розвинутої інформаційно-аналітичних систем. Серед основних методів трансфертного ціноутворення, що виокремлюються науковцями, можна виділити такі [2; 3; 7]:

– експертний метод, коли трансфертні ставки встановлюються керівним органом банку, обов'язками якого є управління фінансами банку;

– метод загального пулу, коли встановлюється єдина трансфертна ставка незалежно від строку та інших параметрів продукту;

– метод пошарового розподілу (витратний метод), коли трансфертні ставки визначаються окремо для продуктів з різними параметрами залежно від витрат на залучення коштів;

– ринковий метод, коли трансфертні ставки встановлюються з орієнтацією на аналогічні ресурси на зовнішньому ринку.

Кожен із цих методів має свої переваги та недоліки, ключові з яких відображено в табл. 1.

З точки зору управління ліквідністю, на нашу думку, варто використати комбінований метод під час встановлення трансфертної ціни купівлі/продажу ресурсів всередині банку. Так, трансфертну ставку доцільно розглядати як суму двох складових, а саме: «стабільної» та «змінної».

Так звана «стабільна» складова трансфертної ціни може розраховуватися за витратним методом шляхом додавання різних компонент витрат, які несуть бізнес-підрозділи для отримання ресурсів (базова ставка, надбавка за ризик країни, обов'язкові резерви, операційні витрати тощо). Необхідно зазначити, що «стабільність» цієї компоненти трансфертної ціни не означає її незмінність протягом певного часового інтервалу, а лише визначає її нейтральність у відношенні до управління ризиком ліквідності.

«Змінною» складовою трансфертної ціни у цій моделі є заохочувальна маржа, мета якої полягає у стимулюванні бізнес-підрозділів до залучення/розміщення ресурсів у тих часових інтервалах, де у банку є відповідна потреба. Таким чином, розрахунок цієї маржі доцільно проводити з використанням ринкового методу за такою формулою:

$$IM = (TP - MR) \cdot K_n \cdot K_g, \quad (1)$$

Таблиця 1

### Переваги та недоліки методів трансфертного ціноутворення\*

Назва методу	Переваги	Недоліки
Експертний	Простота, гнучкість	Суб'єктивність, відсутність чіткого алгоритму визначення внутрішньої ставки
Загального пулу	Простота у використанні	Відсутність можливості управління ризиками, в тому числі ризиком ліквідності
Витратний (пошарового розподілу)	Придатність для управління ризиками, в тому числі ризиком ліквідності, максимальне врахування інтересу бізнес-підрозділів за рахунок встановлення маржі їх діяльності	Висока затратність, неточність розрахунку маржинальних витрат у довгостроковому періоді
Ринковий	Можливість оцінювання діяльності підрозділу-продавця і підрозділу-покупця в умовах ринкового середовища, що покращує автономність діяльності підрозділів	Висока волатильність зовнішніх ставок

\*Розроблено автором на основі джерел [2; 3; 7].

де  $TP$  – «стабільна» складова трансфертної ціни, за якою депозитний бізнес-підрозділ продає ресурси казначейству всередині банку;

$MR$  – ринкова ставка за відповідним продуктом;

$K_n$  – «коефіцієнт нормування», що залежить від спроможності банку виконувати нормативи ліквідності, встановлені НБУ;

$K_g$  – «коефіцієнт ліквідності», що залежить від розміру гепу ліквідності банку в певному часовому інтервалі.

Як бачимо з наведеної вище формули, заохочувальна маржа залежить від трьох складових: різниці між клієнтською та внутрішньою ставками, а також двох коригуючих коефіцієнтів. Розглянемо більш детально сутність та механізм визначення кожної з цих складових.

Так, різниця між зовнішньою та внутрішньою ставками являє собою маржу депозитного підрозділу, таким чином виступаючи своєрідним стимулюючим фактором для проведення відповідних операцій. Дискусійним залишається питання, яка саме вартість ресурсів повинна бути орієнтиром для зовнішньої клієнтської ставки залучення у вищенаведеній формулі заохочувальної маржі. Ринковий метод передбачає, що «трансфертна ціна ресурсів узгоджується з ціною на ринку і може тлумачитися як вартість найкращого альтернативно можливого використання фондів за умови неспроможності банку залучати ресурси безпосередньо у клієнтів» [7]. Таким чином, зовнішня ставка залучення коштів повинна орієнтуватися на середню ставку для ринку відповідного продукту, а не лише відображати її рівень для конкретного банку. Тому доречно розраховувати цю ставку як середню ставку залучення ресурсів десяти банків, а саме: банка-суб'єкта аналізу та дев'яти банків-конкурентів.

Другою складовою формули розрахунку заохочувальної маржі є коефіцієнт нормування, що являє собою показник коригування заохочувальної маржі залежно від прогнозного рівня виконання банком нормативів ліквідності Н4, Н5 та Н6.

Враховуючи специфіку розрахунку зазначених нормативів як співвідношення активів із конкретним строком погашення до відповідних пасивів, варто зазначити, що прогнозне значення такого нормативу може бути покращене лише за рахунок залучення коштів у періодах, що перевищують розрахунковий для цього нормативу, а саме: більше 1 дня – для Н4, більше 1 місяця – для Н5 та більше 1 року – для Н6. Залучення ресурсів у періоді, що відповідає розрахунковому для нормативу, фактично не змінює його значення, адже збільшення відбувається як за пасивними, так і за активними статтями. Проте надмірне зростання пасивів у такому часовому проміжку в подальшому може негативно відобразитися на виконанні нормативу за умови використання залучених коштів для виконання вимог клієнтів чи забезпечення власних потреб банку. У такому випадку обсяг пасивів залишиться на попередньому рівні, тоді як активи зменшаться, що погіршить значення нормативу ліквідності.

Тому доречно для кожного з нормативів ввести своєрідну «буферну зону», а саме: різницю між нормативним значенням та прогнозним, за якої приймається рішення щодо недоцільності залучення коштів у відповідному часовому періоді. Враховуючи стандартну практику контролю нормативів банками, на наш погляд, доцільно встановити такі значення «буферної зони»: 5% – для нормативу Н5 та 10% – для нормативу Н6. При цьому для нормативу Н4 встановлення «буферної зони» є необов'язковим, адже це найкоротший термін, і рішення щодо доцільності залучення коштів у строк 1 день приймається, лише виходячи з потреби виконання цього нормативу незалежно від інших.

Таким чином, зважаючи на нелінійний характер залежності між значенням нормативу та коефіцієнта нормування, а також необхідність забезпечення зростання останнього у випадку потреби банку щодо залучення коштів у відповідному періоді, виходячи із стану виконання нормативу в попередньому і навпаки – його

зменшення при визначенні недоцільності подальшого залучення коштів у розрахунковому періоді, розрахунок коефіцієнта нормування доцільно проводити за такою формулою:

$$K_n = \begin{cases} 0,01, & \text{для } r_i \leq 0; \\ \frac{1}{e^{r_i-1}}, & \text{для } r_i \geq r_{zp}; \\ e^{r_i} - 1, & \text{для періоду 1 день або для } r_i \leq r_{zp}, \end{cases} \quad (2)$$

де  $r_i$  – різниця між прогнозним та нормативним значенням відповідного нормативу ліквідності;

$i$  – індекс відповідного нормативу ліквідності (приймає значення 4, 5 та 6);

$r_{zp}$  – значення «буферної зони» для нормативів Н5 та Н6.

Вибір функцій у другому та третьому рівняннях вищенаведеної формули обумовлений їх математичною поведінкою, а саме: перша є спадною, що забезпечує стимулювання депозитного бізнес-підрозділу щодо залучення коштів у розрахунковому періоді, виходячи зі стану виконання нормативу в попередньому; тоді як друга – зростаючою, а отже, обумовлює демотивування залучення ресурсів при наближенні прогнозного значення нормативу до встановленого регулятором. При цьому, як ви-

дно з формули (2), якщо прогнозне значення нормативу ліквідності менше встановленого регулятором, коефіцієнт нормування приймається рівним 0,01, що сигналізує про небажаність залучення коштів у часовому інтервалі, який відповідає цьому нормативу ліквідності.

У табл. 2 наведено алгоритм розрахунку коефіцієнта нормування для періодів визначення заохочувальної маржі відповідно до формули (2) у всіх випадках, коли прогнозне значення нормативу ліквідності більше встановленого регулятором.

Третьою складовою формули розрахунку заохочувальної маржі є коефіцієнт ліквідності що являє собою показник коригування заохочувальної маржі залежно від прогнозного рівня відносного гепу ліквідності банку у відповідних періодах.

Перш ніж розглянути запропоновану методику визначення коефіцієнта ліквідності, варто сказати, що, на відміну від нормативів ліквідності, де під час розрахунку використовуються переважно балансові значення активних та пасивних статей, геп повинен мати дещо іншу специфіку виміру. У цьому випадку балансові дані можуть служити лише первинною базою для визначення розміру відносного гепу ліквідності.

Таблиця 2

## Алгоритм розрахунку коефіцієнта нормування у різних періодах

Період	Норматив ліквідності	Різниця між прогнозним значенням та нормативним	Розрахункова умова	Формула для коефіцієнта нормування
Овернайт (1 день)	Н4	$r_4$	–	$e^{r_4} - 1$
Від 1 дня до 1 місяця	Н5	$r_5 e^{r_4} - 1$	$r_5 \leq 5\%$	$e^{r_5} - 1$
			$r_5 > 5\%$	$\frac{1}{e^{r_4}}$
Від 1 місяця до 1 року	Н6	$r_6$	$r_6 \leq 10\%$	$e^{r_6} - 1$
			$r_6 > 10\%$	$\frac{1}{e^{r_5}}$
Понад 1 рік	–	–	–	$\frac{1}{e^{r_6}}$

Так, аналіз повинен проводитися окремо за пасивними та активними статтями. Зокрема наявні обсяги депозитів фізичних та юридичних осіб варто перевіряти щонайменше на три сценарії, а саме:

- вірогідність дострокового погашення;
- вірогідність пролонгації на новий строк після закінчення дії депозиту;
- вірогідність чистого відтоку коштів у день закінчення дії депозиту.

З метою проведення такої перевірки банкам необхідно розробити методику прогнозування поведінки депозитних рахунків, у якій вірогідність останньої буде залежати від ретроспективної динаміки кореляції факторів, що характеризують строковий рахунок, із одним з вищеперелічених сценаріїв. До цих факторів, зокрема, можуть належати такі: вид валюти, можливість дострокового погашення, можливість поповнення, тип нарахування відсотків, індивідуальні характеристики клієнтів тощо.

Окремої уваги в цьому аспекті заслуговує питання мапування поточних рахунків, адже строк та сума відтоку коштів за такими вкладками є більш волатильними порівняно із депозитними рахунками. Виходячи з того, що переважна більшість поточних рахунків відкривається саме юридичними особами і кошти використовуються для виконання контрактних зобов'язань, прогнозування сценаріїв їх відтоку повинно відбуватися виходячи з двох основних критеріїв: статистичних даних щодо ретроспективної поведінки клієнтів та аналізу макроекономічних факторів, що доцільно робити на базі механізму, запропонованого у другому розділі дослідження.

Прогнозування поведінкових характеристик кредитів має проводитися залежно від типу позичальників. Так, для фізичних осіб доцільно розробити методику аналізу впливу макроекономічних факторів на здатність населення до погашення кредиту. Тоді як для юридичних осіб, окрім факторів макrorівня, суттєвий вплив мають мікроекономічні фактори, що повинні детально відслідковуватися бізнес-підрозділами банку.

Варто також зазначити, що аналіз індивідуальних характеристик клієнтів доцільно реалізовувати лише у випадку перевищення суми депозиту/кредиту певного встановленого банком граничного рівня, що дозволяє відносити його до великих.

Таким чином, розрахунок відносного гепу як співвідношення різниці між активами та пасивами у певному часовому проміжку до відповідних активів повинен відбуватися із врахуванням усіх поведінкових особливостей клієнтів банку та максимально відображати реальний обсяг майбутніх грошових потоків із різною строковістю.

Враховуючи нелінійний характер залежності між значенням відносного гепу та коефіцієнтом ліквідності розрахунок останнього доцільно проводити за такою формулою:

$$K_g = \begin{cases} \frac{1}{e^{G_i}}, & \text{для } G_i < 0; \\ 1, & \text{для } G_i = 0; \\ \frac{1}{e^{G_{i-1}}}, & \text{для } G_i > 0 \text{ та } G_{i-1} \geq 0; \\ \sqrt{\frac{1}{e^{G_i}} \cdot \frac{1}{K_{G_{i-1}}}}, & \text{для } G_i > 0 \text{ та } G_{i-1} < 0, \end{cases} \quad (3)$$

де  $G_i$  – значення відносного гепу для  $i$ -го періоду.

Як видно з вищенаведеної формули, логіка визначення коефіцієнта ліквідності в цілому схожа із алгоритмом розрахунку коефіцієнта нормування, проте має ряд особливостей. Так, якщо в будь-якому з періодів встановлення заохочувальної маржі прогнозне значення відносного гепу є від'ємним, то коефіцієнт ліквідності матиме тенденцію до зменшення вразі зростання негативного розриву ліквідності. Якщо ж прогнозний розмір відносного гепу буде позитивним, то, подібно до ситуації з нормативами, рішення щодо коефіцієнта ліквідності приймається залежно від її стану у попередньому періоді. При цьому, у разі додатного значення гепу у попередньому періоді, розмір коефіцієнта ліквідності зменшуватиметься із зростанням позитивного розриву ліквідності, що стимулюватиме розміщення коштів в

розрахунковому та майбутніх періодах. У випадку негативного розриву ліквідності попереднього періоду коефіцієнт ліквідності стимулюватиме залучення коштів у теперішньому періоді, але з урахуванням стану ліквідності у ньому. В разі, якщо періоду передує декілька часових інтервалів з від'ємним значенням відносного гепу, то в останньому виразі формули (3) як  $K_{gi-l}$  використовується коефіцієнт ліквідності періоду з найменшим значенням негативного розриву. Окремо у формулі визначено нейтральність коефіцієнта ліквідності для випадку нульового значення відносного гепу, проте така ситуація має більше теоретичне, ніж практичне втілення.

Варто зазначити, що, на наш погляд, банкам доцільно встановити десятиденний горизонт прогнозування значень нормативів та відносного гепу, що надасть бізнес-підрозділам певний часовий проміжок для досягнення бажаних цілей із використанням трансфертної ставки.

Крім цього, банкам також необхідно розробити систему стимулювання персоналу, яка б посилювала ефект від впровадження вищенаведеного механізму визначення заохочувальної маржі трансфертної ставки.

Так, в 90-х роках минулого сторіччя професор Гарвардської школи бізнесу Р. Каплан и директор наукового підрозділу аудиторської фірми KPMG Д. Нортон запропонували Систему збалансованих показників. Вони вважали, що така система дає можливість поєднати «високий професіоналізм «вузьких» фахівців, з одного боку, оперативність, ефективність та якість, що характеризують інтегрований бізнес-процес, з іншого» [10, с. 15]. Автори вважали за потрібне розробку ключових показників, які дозволять оцінити рівень виконання певних локальних завдань спрямованих на досягнення стратегічних цілей компанії за основними напрямками – фінансовий результат, внутрішні бізнес-процеси, клієнтська база і персонал. Провідні компанії, в тому числі і банки, реалізували ці ідеї та використовують на сьогодні так звану систему ключових показників ефективності (key performance indicators – KPI).

Сутність цього підходу полягає в тому, що співробітник, спільно з керівником, на початку відповідного періоду визначають певне коло кількісних і якісних показників та їх планові значення, а також «вартість» кожного показника в загальній оцінці результатів праці. Після закінчення відповідного періоду підбиваються підсумки [11, с. 36]. Сума процентів виконання кожного з показників, зважених на їхню «вартість», дає загальну оцінку ефективності, відповідно до якої визначається не лише розмір винагороди, а і можливість подальшого кар'єрного зростання, професійного навчання тощо. При цьому встановлюються цільові та порогові значення відповідного показника. Якщо співробітник досяг цільового значення, то він отримує найвищу оцінку; якщо ж показник за результатами звітного періоду менший допустимого, то менеджер отримує оцінку нуль, що значно зменшує його додаткові преференції.

Таким чином, банкам варто з-поміж інших встановити два цільових критерії, пов'язані із управлінням ліквідністю через систему трансфертного ціноутворення, а саме: командний та індивідуальний.

Як командний критерій для бізнес-підрозділів пропонується використовувати значення маржі. Так, маржа для підрозділів, що займаються активними операціями, розраховується як різниця між середнім значенням зовнішньої ставки для всіх активів підрозділу та середнім значенням трансфертної ставки для всіх пасивів підрозділу. Відповідно, для бізнес-підрозділів, що займаються пасивними операціями, маржа визначається як різниця між середньою трансфертною ставкою всіх активів та середньою зовнішньою ставкою для всіх пасивів підрозділу.

Крім того, для керівників бізнес-напрямів доцільно як один з персональних критеріїв встановити значення чистого процентного доходу бізнес-напрямку, що розраховується за формулою (4).

$$ЧД = \begin{cases} T_D - P_B, & \text{для пасивних операцій;} \\ P_D - T_B, & \text{для активних операцій,} \end{cases} \quad (4)$$

де  $ЧД$  – чистий процентний дохід бізнес-напряму;

$T_d$  – сума трансфертних доходів бізнес-напряму;

$P_B$  – сума валових процентних витрат бізнес-напряму;

$P_d$  – сума валових процентних доходів бізнес-напряму;

$T_B$  – сума трансфертних витрат бізнес-напряму.

Варто зазначити, що вищенаведене індивідуальне цільове завдання може каскадуватися для керівників підрозділів банку в межах одного напряму. Враховуючи стандартну процентну вагу командних та індивідуальних цілей, загальна оцінка керівників бізнес-напрямів буде на 35–45% залежати від вибору найбільш ефективного з точки зору управління ліквідністю значення трансферної ціни, а для інших співробітників ця цифра складатиме 30–35%.

**Висновки.** Таким чином, описана вище модель визначення трансфертної ставки повинна допомогти банкам у вирішенні одразу декількох питань. По-перше, процес управління ліквідністю частково переводиться у ринкову площину завдяки тому, що оптимальне рішення щодо залучення/розміщення ресурсів прийматиметься автоматично через вибір найвигіднішого для бізнесу значення заохочувальної маржі, а не встановлюватиметься згори. По-друге, залучення співробітників фронт-офісу до активної участі в управлінні ліквідністю завдяки наведеній вище моделі відбуватиметься не лише через інформування щодо їхньої ролі у цьому процесі, а й шляхом стимулювання менеджерів бізнес-підрозділів. Крім цього, не менш важливим аспектом є врахування у моделі подвійної природи ліквідності банку, що розширює діапазон управління останньою.

### Список використаних джерел

1. Савченко Т.Г. Методологічні та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у банківських установах / Т.Г. Савченко // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 5. – С. 5–39.

2. Сукач О. Трансфертне ціноутворення в комерційних банках [Електронний ресурс] / Сукач О. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 922–925. Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/194.pdf>

3. Хуторна М. Трансфертне ціноутворення і його застосування в банках України [Електронний ресурс] / Хуторна М. // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3679>

4. Наместников А.С. Трансфертная цена как инструмент эффективного управления финансовыми ресурсами в банке / Наместников А.С. // Банковские услуги. – 2013. – № 5.

5. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст та специфіка / Дзюба П.В. // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.

6. Ларікова Т.В. Методика трансфертного ціноутворення в банку / Ларікова Т.В. // Фінанси, облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 276–285.

7. Банківський контролінг: підручник / Н.П. Шульга. – К. КНТЕУ, 2011. – 438 с.

8. Івасів І.Б. Інтегрована система управління ліквідністю в банках / Івасів І.Б., Фуксман О.Ю. // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 4. – С. 348–355.

9. Ivasiv I. The status of liquidity management systems in Ukrainian banks / Ivasiv I, Fuksman O. // The problems of economy. – 2014. – № 4. – P. 363–368.

10. Роберт С. Каплан. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. // – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 210 с.

11. Сушко Н.М. Менеджмент персоналу в банках: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / Сушко Н.М. – К.: Центр учбової літератури, – 2008. – 146 с.



## References

1. Savchenko, T.G. (2006). *Metodologichni ta metodychni aspekty transfertnogo cinoutvorenniya u bankivskiykh ustanovakh* [Methodological and methodical aspects of transfer prices in banks]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka* [International economic policy ], no. 5, pp. 5-39;
2. Sukach, O. (2015). *Transfertne cinoutvorenniya v komerciynykh bankakh* [Transfer pricing in commercial banks]. *Global'ni ta nacional'ni problem ekonomiky* [Global and national economic problems], vol. 4, p. 922-925; available at: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/194.pdf>;
3. Khutorna, M. (2014). *Transfertne cinoutvorenniya i yogo zastosuvannya v bankakh Ukrainy* [Transfer pricing and its usage in Ukrainian banks]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], vol. 12, Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3679>
4. Namestnikova, A.S. (2013). *Transfertnaya cena kak instrument effektivnogo upravleniya finansovymi resursami v banke* [Transfer price as instrument for effective banking resources management]. *Bankovskie uslugi* [Banking services], vol. 5.
5. Dzuba, P.V. (2006). *Transfertne cinoutvorenniya: ekonomichnyy zmist ta specyfika* [Transfer pricing: economic content and specificity]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine], no. 1, pp. 14-22;
6. Larikova, T.V. (2008). *Metodyka transfertnogo cinoutvorenniya v banku* [The methodology of transfer pricing in banks]. *Finansy, oblik i audyt* [Finance, accounting and audit], no. 12, pp. 276-285;
7. Shulga, N.P. (2011). *Bankivskyy kontroling* [Controlling in Banks]. Kyiv. KNUTE Publ. 438 p.
8. Ivasiv, I., Fuksman, O. (2014). *Integrovana systema upravlinnya likvidnistyu v bankakh* [Integrated liquidity management system in banks]. *Biznes-Inform* [Business Inform], no. 4, pp. 348-355;
9. Ivasiv, I., Fuksman, O. (2014). The status of liquidity management systems in Ukrainian banks. The problems of economy, – 2014. no. 4, pp. 363-368.
10. Robert S. Kaplan, David P. Norton (2003). *Sbalansirovannaya Sistema pokazateley. Ot strategiyi k deystviyu* [The balanced system of indicators. From the strategy to the action]. Moscow. Olimp Business Publ. 210 p.
11. Sushko, N.M. (2008). *Menedzment personal v bankakh* [Personnel management in banks]. Kyiv. Centr uchbovoyi literatury Publ. 146 p.

В статье рассмотрены методы трансфертного ценообразования, которые могут быть использованы в банках. Исследованы составляющие трансфертной цены и предложено ее условное разделение на «стабильную» и «переменную» части. Приведен алгоритм расчета «переменной» части трансфертной ставки и рассмотрена возможность использования такого подхода для управления ликвидностью в банках. Предложено использование системы ключевых показателей эффективности персонала банка с учетом модели трансфертного ценообразования.

**Ключевые слова:** *трансфертное ценообразование, стимулирующая маржа, коэффициент нормирования, коэффициент ликвидности.*

The methods of transfer pricing that may be used banks are described in the article. The components of transfer price are analyzed and its nominal division into «stable» and «variable» parts is offered. The algorithm of «variable» part calculation is presented and the possibility of such approach usage for liquidity management in banks is described. The usage of key performance indicators system for bank's personnel based on transfer pricing model is offered.

**Key words:** *transfer pricing, incentive margin, norm ratio, liquidity ratio.*

*Одержано 7.10.2015.*

УДК 331.522.4

Л.Д. ГАРМІДЕР, доктор економічних наук,  
професор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано необхідність дослідження якісних і кількісних характеристик кадрового потенціалу торговельних підприємств. Проведено аналіз якісних і кількісних характеристик розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня розвитку кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств.

*Ключові слова:* кадровий потенціал, оцінка, розвиток, характеристики, торговельне підприємство.

**Постановка проблеми.** Аналіз кількості і якості трудових ресурсів підприємства є одним з основних розділів аналізу роботи підприємства. Достатня забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів виробництва. Персонал організації і його зміни мають певні кількісні, якісні і структурні характеристики, які можуть бути з меншою або більшою мірою достовірності виміряні і відображені абсолютними і відносними показниками. Правильна оцінка забезпеченості підприємства робочою силою дає можливість здійснення раціональної зайнятості. Вона дозволяє встановити найбільш дійове, таке, що відповідає витраченій праці, матеріальне заохочення, виявити наявні резерви, які не були враховані плановим завданням, визначити ступінь виконання завдань і на цій підставі визначати нові завдання, орієнтувати трудові колективи на прийняття більш напружених планів.

Слід зазначити, що існує ряд негативних тенденцій, погіршення якісних і кількісних характеристик кадрового потенціалу та незадовільний стан його використання на більшості торговельних підприємствах України. У зв'язку з цим залишається актуальним дослідження якіс-

них і кількісних характеристик кадрового потенціалу торговельних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням управління та оцінки кадрового потенціалу підприємств присвячено праці багатьох вчених-економістів, зокрема таких, як: Н. Верхоглядова [1], Н. Краснокутська [2], Є. Лапін [3], Л. Скоробогата [4], В. Пономаренко, В. Гриньова, А. Гольдфарб [5], О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк [6], А. Хорев [7], Б. Шелегеда [8] та ін. У науковій літературі та практичній діяльності не існує певної методології оцінювання кадрового потенціалу підприємства. Науковці пропонують різні системи показників та методи оцінювання кадрового потенціалу підприємства з урахуванням різноманітних факторів.

Незважаючи на значні здобутки в теоретико-методичному та прикладному аспектах цього напрямку досліджень, різні автори залежно від цілей досліджень і виходячи з власних наукових поглядів обґрунтовують різноманітні групи факторів, які необхідно включати у сукупний (інтегральний, груповий) показник, що визначається цілями дослідження. Саме ця неоднозначність поглядів і створює підґрунтя для подальших наукових пошуків.

З огляду на актуальність проблеми, нами проведено власне дослідження якісних і кількісних характеристик розвитку кадрового потенціалу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Провести аналіз характеристик розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження розвитку кадрового потенціалу проводилося на практичних матеріалах підприємств роздрібною торгівлі м. Дніпропетровська та Дніпропетровської області. Ці підприємства було згруповано залежно від розміру торговельної площі та чисельності персоналу (табл. 1).

Оцінку кадрового потенціалу підприємства у рамках групи було проведено методами індивідуальної (персональної) експертної оцінки: інтерв'ю та анкетування за такими блоками: оцінка кількісних характеристик кадрового потенціалу; оцінка якісних характеристик кадрового потенціалу; оцінка характеристик умов відтворення кадрового потенціалу; оцінка характеристик використання кадрового потенціалу.

Оцінку було здійснено за розробленою методикою [9]. Результати кількісної оцінки рівня розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств наведено у табл. 2.

Таблиця 1

## Досліджувані торговельні підприємства за групами

Групи підприємств	Найменування досліджуваних підприємств	Середній розмір торговельної площі, м <sup>2</sup>	Середня чисельність персоналу, чол.
1 (малі)	ПП «Антоніо Біаджі»; ПП «Лагуна»; ПП «Ігла»; ТОВ «Акватика»; ТОВ «Акваторія»; ТОВ «Карло Пазоліні Трейдінг»; ТОВ «Кіра Пластініна»; ТОВ «Дім Тканини»	400	47
2 (середні)	ТОВ «Омега» (супермаркет VARUS); ТОВ «АТЬ-маркет»; ТОВ «Комфі Трейд»; ТОВ «Ібоя Преміум» (супермаркет «Будапешт»); ТМ «АБВ-техніка»; ТМ «Фокстрот»	6000	110
3 (великі)	ТОВ «Торговельний комплекс „МЕТЕОР”»; ТМ «МЕТРО»; АТ «Нова Лінія»; ТМ «Епіцентр К»	16000	500

Таблиця 2

## Рівень розвитку кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств за узагальненими, зваженими та інтегральним показниками [10]

Група підприємств	Інтегральний показник	Узагальнені й зважені показники характеристик кадрового потенціалу							
		Кількісні характеристики (0,15)		Якісні характеристики (0,35)		Характеристики умов відтворення (0,25)		Характеристики використання (0,25)	
		СУОкп <sub>j</sub>	ЗОкп <sub>j</sub>	СУОкп <sub>j</sub>	ЗОкп <sub>j</sub>	СУОкп <sub>j</sub>	ЗОкп <sub>j</sub>	СУОкп <sub>j</sub>	ЗОкп <sub>j</sub>
1	0,809	0,96	0,144	0,770	0,269	0,802	0,2	0,780	0,195
2	0,856	1,0	0,15	0,791	0,277	0,803	0,2	0,913	0,228
3	0,929	1,0	0,15	0,918	0,321	0,983	0,25	0,849	0,212

Примітка.  $СУОкп_j$  – середня узагальнена оцінка  $j$ -ї характеристики кадрового потенціалу;  $n$  – кількість об'єктів дослідження  $j$ -ї характеристики кадрового потенціалу;  $УОкп_{ji}$  – узагальнена оцінка кадрового потенціалу  $i$ -го об'єкта дослідження  $j$ -ї характеристики кадрового потенціалу.

Отже, найвищий рівень розвитку кадрового потенціалу спостерігається в підприємств групи 3 (0,93). Але слід відзначити, що рівень розвитку кадрового потенціалу усіх груп підприємств експерти оцінили як високий (0,8–0,93).

Серед характеристик кадрового потенціалу найбільш важливими, є: якісні характеристики кадрового потенціалу підприємства за всіма групами підприємств, характеристики умов відтворення кадрового потенціалу (для підприємств груп 1 і 3), характеристики використання кадрового потенціалу (для підприємств групи 2). Найменш важливими для всіх груп підприємств є кількісні характеристики кадрового потенціалу підприємства.

Наступним кроком нашого дослідження було проведення аналізу якісних характеристик кадрового потенціалу підприємств (рис. 1).

Результати аналізу показують, що для підприємств групи 1 характерним є високий рівень розвитку адаптаційних можливостей працівників (1,0), їх культурно-морального рівня (0,82) та освітнього рів-

ня (0,82); для підприємств групи 2 – високий рівень розвитку мотиваційних спонукань працівників (0,97); для підприємства групи 3 – розвиток культурно-морального рівня (1,0), креативних здібностей (1,0), мотиваційних спонукань (1,0) та адаптаційних можливостей працівників (1,0).

Але узагальнена оцінка не дає можливості коректно порівняти групи підприємств, тому що фактичну кількість балів та максимальну кількість балів (бажаний рівень розвитку) кожне підприємство визначало відповідно до своїх запитів. Тому на основі отриманих оцінок якісних характеристик кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств було побудовано профіль якісних характеристик, який наведено на рис. 2. Результати проведеної оцінки профілю якісних характеристик кадрового потенціалу дозволили зробити такий висновок: за більшістю характеристик підприємства групи 3 мають найвищу оцінку (зокрема психофізіологічні властивості; техніко-технологічні можливості, культурно-моральний та професійно-кваліфікаційний рівні, мотиваційні властивості, комунікатив-

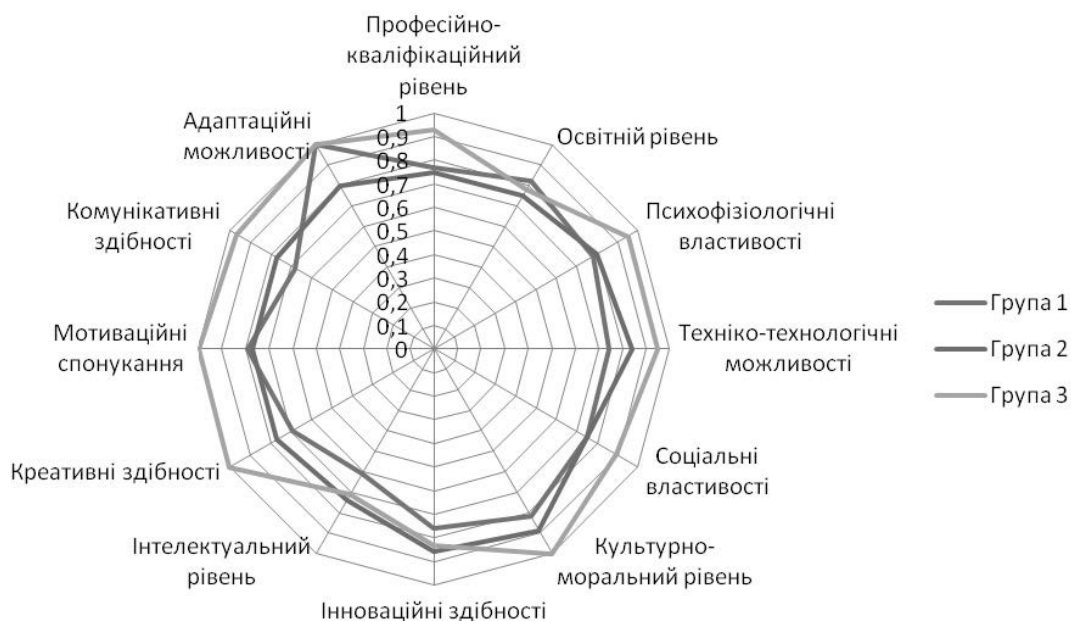


Рис. 1. Профіль характеристик якісного стану кадрового потенціалу груп досліджуваних торговельних підприємств



**Рис. 2.** Профіль якісних характеристик кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств (фактичний варіант розвитку)

ні здібності). Середній професійно-кваліфікаційний рівень характерний для працівників всіх підприємств; середній освітній рівень мають працівники підприємств груп 1, 3 (відповідно, по 3,5 бала) та високий рівень – працівники підприємств групи 2 (4,0 бала).

Психофізіологічні властивості і техніко-технологічні можливості працівників перебувають у високій зоні розвитку, окрім працівників підприємств групи 1 (3,5 бала). Соціальні властивості працівників у підприємств груп 2, 3 мають високий рівень розвитку (по 4,0 бала), у працівників підприємств групи 1 – середній рівень (3,0 бала). Високий культурно-моральний рівень спостерігається у працівників підприємств групи 3 (4,5 бала) та на середній – у працівників підприємств груп 1 та 2 (відповідно, 3,5 та 3,25 бала).

Інноваційні здібності працівників перебувають на середньому рівні розвитку у всіх групах підприємств (група 1 – 3,25 бала, група 2 – 3,75, група 3 – 3,75 бала). Для працівників підприємств груп 1, 3 характерний середній рівень ін-

телектуального розвитку та креативних здібностей (відповідно, 3,14; 3,43 бала та по 3,0 бала) та високий їх рівень розвитку у працівників підприємств групи 2 (4,14 та 4,0 бала). Для працівників підприємств груп 2, 3 характерний високий рівень розвитку мотиваційних спонукань (4,25 та 4,63 бала) та середній їх рівень для підприємств групи 1 (3,38 бала). Комунікативні здібності у працівників підприємств групи 1 перебувають у зоні середнього розвитку (3,29 бала) та високого розвитку у працівників підприємств груп 2, 3 (відповідно, 4,14 та 4,88 бала). Для працівників підприємств груп 1, 2, 3 характерний високий рівень розвитку адаптаційних можливостей (відповідно, 4,75; 4; 4,5 бала).

Отже, проведене дослідження показало, що, по суті, кожне підприємство має свої оцінки характеристик, які впливають на рівень розвитку його кадрового потенціалу. Але для певних груп підприємств є набір більш пріоритетних якісних характеристик працівників, які вони бажають мати (рис. 3).

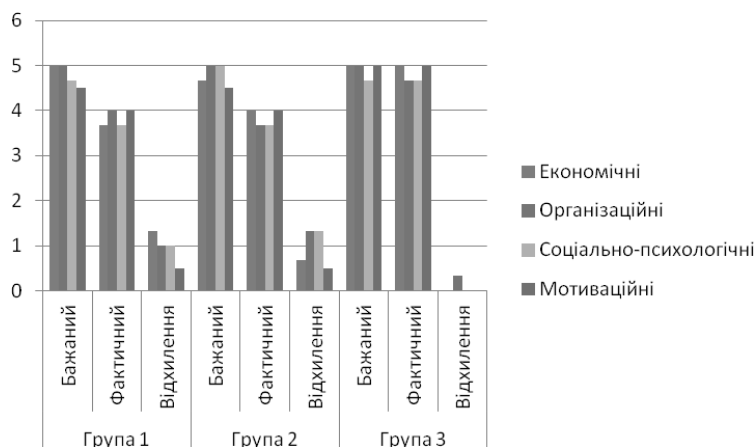


**Рис. 3. Профіль якісних характеристик кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств (бажаний варіант розвитку)**

За бажаним варіантом розвитку підприємства найбільшу значущість віддають техніко-технологічним можливостям працівників (4,75 бала у підприємств групи 1, 5,0 балів – у підприємств груп 2 і 3); професійно-кваліфікаційному рівню працівників (4,67 бала підприємств групи 1, по 5,0 балів у підприємств груп 2, 3); комунікативним здібностям (4,87 бала у підприємств групи 1, по 5,0 балів у підприємств груп 2, 3); мотиваційним спонуванням (група 1 – 4,25 бала, група 2 – 4,38, група 3 – 4,63 бала); інтелектуальному рівню (група 1 – 4,42 бала, група 2 – 5,0, група

3 – 4,28 бала); креативним здібностям (група 1 – 4,33 бала, група 2 – 5,0, група 3 – 4,0 бала), інноваційним здібностям (група 1 – 4,25 бала, група 2 – 5,0, група 3 – 4,5 бала).

Яким би сильним не було бажання мати певний рівень розвитку характеристик якісного стану кадрового потенціалу, кожне підприємство виходить зі своїх можливостей створення умов відтворення кадрового потенціалу. Тому наступним кроком дослідження було оцінювання характеристик умов відтворення кадрового потенціалу досліджуваних підприємств (рис. 4).



**Рис. 4. Бажаний та фактичний рівні розвитку характеристик умов відтворення кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств**

Результати оцінки свідчать про те, що в підприємствах групи 3 дуже високий рівень стану мотиваційних умов відтворення кадрового потенціалу (5 балів) та високий рівень в підприємствах груп 1, 2 (4,5 бала за кожною групою). Для підприємств групи 1 соціально-психологічні та економічні умови відтворення кадрового потенціалу мають середнє значення (по 3,67 бала). Для підприємств групи 2 економічні умови відтворення кадрового потенціалу мають середнє значення (3,67 бала). Взагалі стан характеристик умов відтворення кадрового потенціалу має таке значення: високий рівень забезпеченості умовами для розвитку кадрового потенціалу досліджуваних підприємств (4,0–5,0 бала). Порівняння фактичних та максимально можливих балів за кожною характеристикою умов відтворення кадрового потенціалу дозволило дійти відповідних висновків. Для підприємств групи 1 найбільше значення мають економічні (бажана кількість балів – 5,0); організаційні (5 балів), соціально-психологічні (4,67 бала) умови. Найбільше значення відхилення між фактичною та максимально можливою кількістю балів для цієї групи підприємств спостерігається на рівні економічних умов відтворення – 1,33 бала. Для підприємств групи 2 найбільше значення мають економічні (бажана кількість балів – 5,0), організаційні (5,0 бала); соціально-психологічні (5,0 бала) умови. Найбільше значення відхилення між фактичною та максимально можливою кількістю балів для цієї групи підприємств спостері-

гається на рівні економічних умов відтворення. Для підприємств групи 3 найбільше значення мають економічні (бажана кількість балів – 5,0 бала), організаційні (5,0 бала), соціально-психологічні (4,67 бала), мотиваційні (5,0 бала) умови. Найбільше значення відхилення між фактичною та максимально можливою кількістю балів для цієї групи підприємств спостерігається на рівні організаційних умов відтворення – 0,33 бала. Узагальнюючи наведені вище результати, можна зробити висновок, що всі підприємства мають хороші умови для відтворення кадрового потенціалу, але все ж таки є певні резерви.

Наступним кроком дослідження розвитку кадрового потенціалу є оцінка характеристик його використання. Дані рис. 5 свідчать, що для працівників підприємств групи 1 характерний середній рівень трудової (0,79), інноваційної (0,76), соціальної (0,69), виробничої (0,65), освітньо-культурної (0,75) активності та високий рівень інноваційної (0,86), мотиваційної (0,86), творчої (0,87) активності. Для працівників підприємств групи 2 характерний середній рівень розвитку трудової (0,77), соціальної (0,79), освітньо-культурної (0,78), інноваційної (0,78) активності та високий рівень розвитку інших видів активності, зокрема мотиваційної (1,0) та творчої (0,93). Працівники підприємства групи 3 характеризуються середнім рівнем творчої (0,70), інноваційної (0,75), соціальної (0,77) активності та найвищим рівнем розвитку трудової (1,0) та виробничої (0,95) активності.

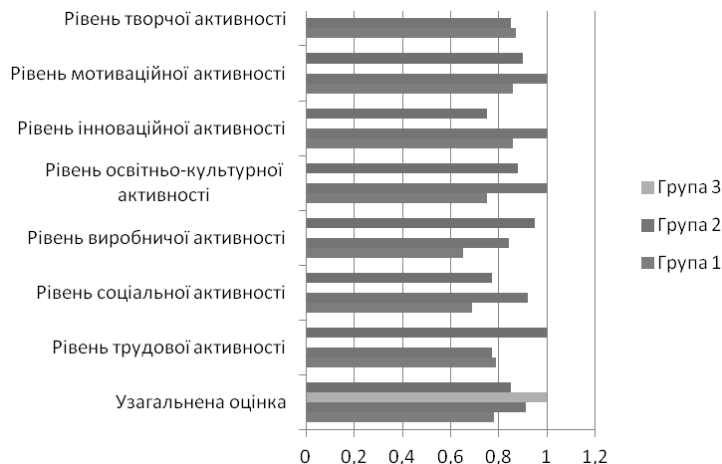


Рис. 5. Узагальнена оцінка характеристик використання кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств

У результаті застосування методу портфеля людських ресурсів було визначено чотири типи співробітників. Оцінку методом портфеля людських ресурсів наведено на рис. 6.

Працівники усіх груп характеризуються як «зірки», тобто рівень результативності їх праці високий, до того ж вони демонструють потенціал у своєму подальшому розвитку.

Оцінка методом ABC-аналізу здійснювалася за двома параметрами: особистісні якості та професійні якості (рис. 7).

A1 – зона зміни функціоналу; A2 – зона професійного зростання; A3 – зона застою; B1 – зона активного навчання; B2 – зона активного розвитку; B3 – зона конструктивного звільнення; C1 – зона активного звільнення; C2 – зона «нуль»; C3 – зона планового звільнення

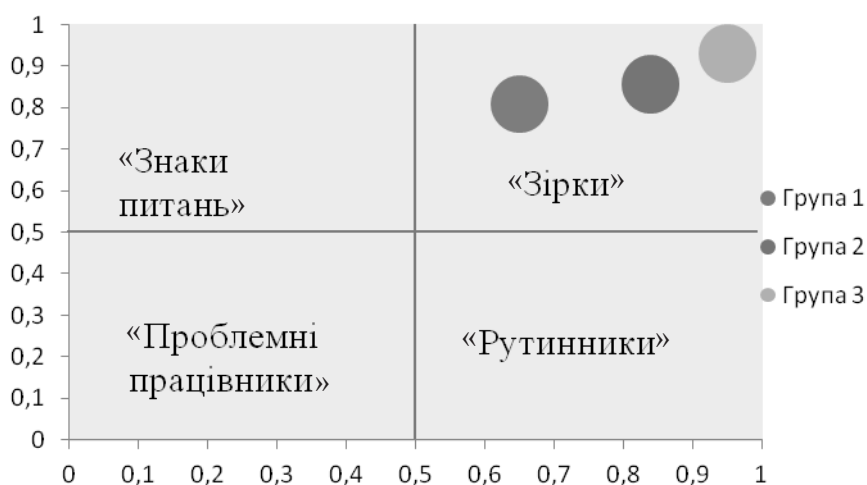


Рис. 6. Оцінка кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств методом портфеля

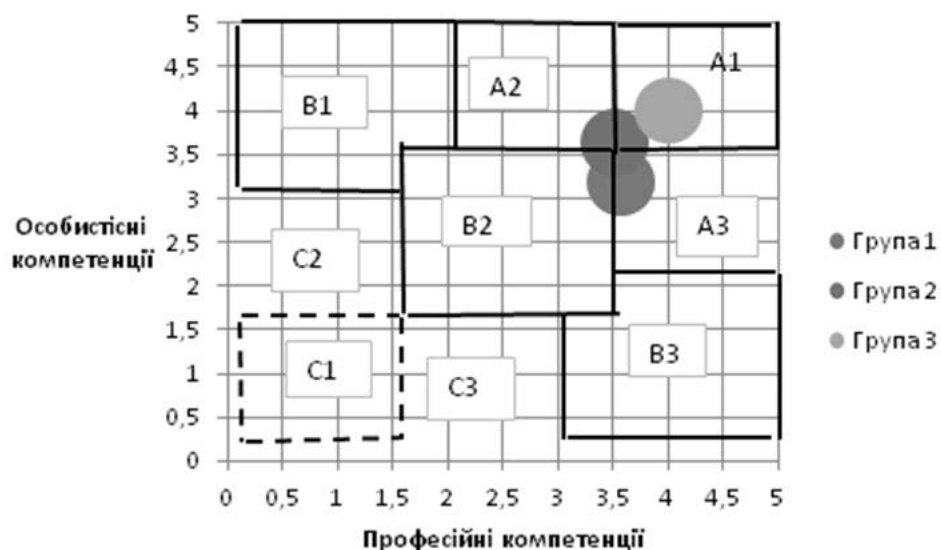


Рис. 7. Оцінка кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств за методом ABC-аналізу



Згідно з рис. 7 працівники підприємств групи 1 потрапили до зони А3 – зони застою, що означає відсутність можливості для професійного розвитку співробітників, до того ж вони самі усвідомлюють це. Тому якщо не створити умов для розвитку та навчання співробітників, вони можуть потрапити в зону конструктивного звільнення. Працівники підприємств груп 2, 3 потрапили до зони А1 – зони зміни функціоналу, що означає необхідність створення умов для ротації працівників, оскільки вони досягли високого рівня розвитку на посаді і підприємстві на час оцінки.

Для того щоб проаналізувати, наскільки процес розвитку кадрового потенціалу досліджуваних підприємств допомагає привести якість роботи співробітників у відповідність до корпоративних стандартів, адаптувати їх діяльність до вимог, що змінилися, при впровадженні нових технологій, освоєнні нового устаткування, застосуємо матрицю аналізу результативності (Performance Analysis Quadrant, PAQ). Результати оцінки результативності наведено на рис. 8.

Згідно з матрицею аналізу результативності працівники досліджуваних підпри-

ємств потрапляють до квадранта В (ресурси/процеси/середовище). Тобто працівники мають достатній рівень як знань, умінь, навичок, так і мотивації. Низькі показники результативності пов'язані з проблемами, які вони не можуть контролювати, швидше за все – з нестачею часу і т. д. Підвищити їхню результативність шляхом додаткового навчання неможливо. Краще проаналізувати якість лінійного менеджменту і усунути недоліки в плануванні і організації діяльності.

**Висновки.** Отже, підсумовуючи сказане вище, зазначимо, що підвищенню рівня розвитку кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств сприятиме впровадження таких заходів:

- позитивний рух кадрів. Для підвищення кадрового потенціалу необхідно створювати належні умови для роботи персоналу, щоб не відбувалося відтоку найкращих кадрів у інші галузі або на інші підприємства, а також залучення нових висококваліфікованих кадрів та формування резерву з обдарованої молоді;
- підвищення кваліфікаційного рівня працівників через участь у різнома-

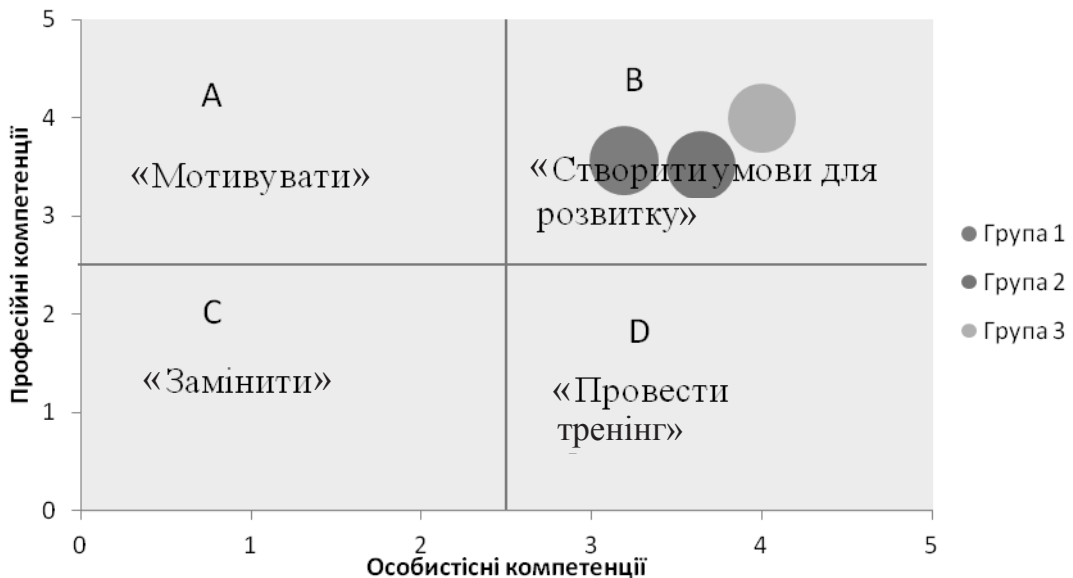


Рис. 8. Матриця аналізу результативності кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств

нітних курсах підвищення кваліфікації і тематичних навчаннях, застосування обміну досвідом;

– надання консультаційних послуг щодо діяльності підприємства;

– підвищення освітнього рівня працівників, сприяння навчанню працівників;

– формування позитивної атмосфери у колективі, скорочення кількості конфліктних ситуацій;

– розкриття здібностей працівників, стимулювання працівників для роз-

робки нових бізнес-ідей та раціоналізаторських пропозицій;

– проведення ефективної мотиваційної політики з урахуванням побажань працівників з метою підвищення продуктивності праці та активності працівників;

– сприяння збереженню і покращанню здоров'я персоналу та створення відповідних умов для праці, що зможе ліквідувати або ж значно зменшити негативний вплив роботи на здоров'я працівників, особливо у шкідливих умовах праці.

### Список використаних джерел

1. Верхоглядова Н.І. Методики оцінювання економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н.І. Верхоглядова, Г.С. Макарова. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.

3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.

4. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.В. Скоробогата. – К., 2005. – 20 с.

5. Управління трудовим потенціалом / В.С. Пономаренко [та ін.]. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 348 с.

6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

7. Хорев А.И. Системное управление потенциалом социально-экономического роста предприятия / А.И. Хорев // ФЕС (Финансы, экономика, стратегия). – 2008. – № 8 (49). – С. 39–42.

8. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б.Г. Шелегеда. – Донецьк: ДонУЕП. – 2006. – 219 с.

9. Гармідер Л.Д. Інтегральна оцінка розвитку кадрового потенціалу торговельно-го підприємства / Л.Д. Гармідер // Економіка і регіон. – 2013. – № 2 (39). – С. 44–51.

10. Гармідер Л.Д. Розвиток кадрового потенціалу торговельних підприємств: концепція та методологія: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Л.Д. Гармідер, Університет імені Альфреда Нобеля. – Дніпропетровськ, 2015. – 503 с.

### References

1. Verhoglyadova, N.I., Makarov, G.S. *Metodyky ocinyuvannya ekonomichnogo potencialu pidpryyemstva*. Available at: <http://www.nbuv.gov.ua> (accessed 13 September 2015).

2. Krasnokuts'ka, N.S. *Potencial pidpryyemstva: formuvannya ta ocinka: navch. posib*. Kyiv, Centr navchalnoyi literatury, 2007, 352 p.

3. Lapin, E.V. *Ekonomicheskyy potentsial predpriyatiya*. Sumyi, ITD "Universitetskaya kniga", 2002, 310 p.

4. Skorobogata, L.V. *Ocinka ta texnologiyi obliku ekonomichnogo potencialu diyalnosti pidpryyemstv*. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: specz. 08.06.04 "Buxgalterskyj oblik, analiz ta audyt". Kyiv, 2005, 20 p.

5. Ponomarenko, V.S. *Upravlinnya trudovym potencialom*. (2006). Kharkiv, XNEU, 2006, 348 p.
6. Fedonin, O.S., Ryepina, I.M., Oleksyuk, O.I. *Potencial pidpry`yemstva: formuvannya ta ocinka*. Kyiv, KNEU, 2006, 316 p.
7. Horev, A.I. (2008). *Sistemnoe upravlenie potentsialom sotsialno-ekonomicheskogo rosta predpriyatiya. "FES" (Finansyi, ekonomika, strategiya)*, 2008, no. 8 (49), pp. 39-42.
8. Shelegeda, B.G. *Strategichne upravlinnya potencialom pidpryemstva: monografiya*. Doneczk, DonUEP, 2006, 219 p.
9. Garmider, L.D. Integralna ocinka rozvytku kadrovogo potencialu torgovelnogo pidpryemstva. *Ekonomika i region*, 2013, no. 2 (39), pp. 44-51.
10. Garmider, L.D. *Rozvytok kadrovogo potencialu torgovelyx pidpryemstv: koncepciya ta metodologiya: dys. ... d-ra. ekon. nauk: 08.00.04, Dnipropetrov. un-t im. Alfreda Nobelya*. Dnipropetrovsk, 2015, 503 p.

Обоснована необходимость исследования качественных и количественных характеристик кадрового потенциала торговых предприятий. Проведен анализ качественных и количественных характеристик развития кадрового потенциала торговых предприятий. Предложены мероприятия по повышению уровня развития кадрового потенциала исследуемых торговых предприятий.

**Ключевые слова:** *кадровый потенциал, оценка, развитие, характеристики, торговое предприятие.*

The necessity of the analysis of quantitative and qualitative characteristics of staff potential of trading enterprise is reasonable. The analysis of quantitative and qualitative characteristics of staff potential of trading enterprise is conduct. The improvement activities of staff potential development level of investigate trading enterprise are offers.

**Key words:** *staff potential, assessment, development, characteristics, trading enterprise.*

*Одержано 4.09.2015.*

УДК:658.1

*Е.Н. ВИНИЧЕНКО*, кандидат экономических наук, доцент,  
докторант Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Определена необходимость проведения оценки состояния и динамики социально-экономического развития предприятий. Установлено, что наиболее точными являются методы многомерного шкалирования и кластерного анализа. Для проведения исследования подобрана группа из шести предприятий с различным финансовым состоянием.

*Ключевые слова:* предприятие, развитие, многомерное шкалирование, кластерный анализ, интегральный показатель.

**Постановка проблемы.** В условиях рыночных отношений жизнеспособность предприятия зависит от успешного осуществления хозяйственной деятельности. Для успешного осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие должно быть ориентировано на развитие. Выбор вектора развития определяется текущим состоянием предприятия. Таким образом, оценка текущего состояния предприятия и, как следствие, динамика его социально-экономического развития является актуальным вопросом для современных предприятий.

**Анализ последовательных исследований и публикаций.** Для проведения оценки состояния предприятия в настоящее время используется достаточное количество методик. Наиболее популярными на пост советском пространстве являются: коэффициентный метод, модель Альтмана, метод экспертных оценок. Однако, как утверждают специалисты [1; 2; 4–11], наиболее точными являются методы многомерного шкалирования и кластерного анализа. Наибольший интерес автора вызывает технология последовательного применения методов многомерного шкалирования, регрессионного и кластерного анализа, предложенная С.А. Костенко [4; 5]. Для оценки состояния и перспектив социально-экономического развития необходимо

адаптировать технологию С.А. Костенко под специфику собранной информации, необходимой для проведения анализа.

**Целью статьи** является проведение оценки и выявление динамики социально-экономического развития предприятий на основании системного использования методов многомерного шкалирования и кластерного анализа.

**Основной материал.** Для проведения исследования подобрана группа из шести предприятий с различным финансовым состоянием:

- ПАО «Днепротяжбумаш им. Артема»;
- ПАО «Павлоградський завод автоматических линий и машин»;
- ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промагрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»;
- ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»;
- ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»;
- ПАО «Днепротяжмаш».

На каждом предприятии произведены сбор, обработка и анализ данных за период с 2008 по 2014 гг., представленных в последствии в виде двух блоков показателей (экономические и социальные), каждый из которых разделён на три группы (табл. 1).

## Социальные и экономические показатели деятельности предприятий

Экономические показатели		Социальные показатели	
Показатели финансовой устойчивости	<ul style="list-style-type: none"> <li>– коэффициент автономии;</li> <li>– коэффициент концентрации привлечённого капитала;</li> <li>– коэффициент финансирования;</li> <li>– коэффициент финансового риска;</li> <li>– коэффициент маневренности собственного капитала;</li> <li>– коэффициент обеспеченности оборотными средствами;</li> <li>– коэффициент обеспеченности запасами;</li> <li>– коэффициент реальной стоимости имущества;</li> <li>– коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе;</li> <li>– коэффициент накопленной амортизации;</li> <li>– коэффициент соотношения оборотных и необоротных активов</li> </ul>	Показатели, характеризующие человеческие ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– количество персонала (чел.);</li> <li>– средняя з/п, грн/год;</li> <li>– производительность труда (стоимость продукции в тыс. грн/год на 1 чел.);</li> <li>– фонд оплаты труда (тыс. грн/год);</li> <li>– задолженность по оплате труда, тыс. грн;</li> <li>– доля оплаты труда в затратах, %;</li> <li>– сумма взносов в социальные фонды (тыс. грн);</li> <li>– уровень образования специалистов (%) – высшее;</li> <li>– уровень образования специалистов (%) – среднее;</li> <li>– уровень образования специалистов (%) – среднее специальное;</li> <li>– количество принятых человек (чел);</li> <li>– количество уволенных человек (чел);</li> <li>– сумма денежных средств на повышение квалификации: курсы, семинары (тыс. грн);</li> <li>– средний возраст персонала (годы)</li> </ul>
Показатели рентабельности и себестоимости реализованной продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>– общая рентабельность (убыточность) капитала (%);</li> <li>– чистая рентабельность (убыточность) капитала (%);</li> <li>– общая рентабельность (убыточность) собственного капитала (%);</li> <li>– чистая рентабельность (убыточность) собственного капитала (%);</li> <li>– общая рентабельность (убыточность) фондов (%);</li> <li>– чистая рентабельность (убыточность) фондов (%);</li> <li>– себестоимость реализованной продукции: товаров, работ, услуг (тыс. грн)</li> </ul>	Показатели, характеризующие управление и организационную структуру предприятий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективность системы документооборота (%);</li> <li>– эффективность системы мотивации сотрудников (%);</li> <li>– процент соответствия выполнения функциональных обязанностей должностным инструкциям (%);</li> <li>– эффективность взаимодействия между подразделениями предприятия (%);</li> <li>– адаптация к изменяющимся условиям рынка (%);</li> <li>– эффективность организационной структуры управления (%);</li> <li>– количество структурных подразделений (кол. отделов, шт.);</li> <li>– уровень децентрализации (%);</li> <li>– гибкость системы управления (%);</li> <li>– количество нововведений с положительным экономическим эффектом (шт.)</li> </ul>
Показатели результатов деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– доход (выручка) от реализации продукции: товаров, работ, услуг (тыс. грн);</li> <li>– чистый доход (выручка) от реализации продукции: товаров, работ, услуг (тыс. грн);</li> <li>– операционные расходы (тыс. грн.);</li> <li>– валовая прибыль / убыток (тыс. грн);</li> <li>– финансовые и инвестиционные доходы (тыс. грн);</li> <li>– финансовые и инвестиционные расходы (тыс. грн);</li> <li>– чистая прибыль / убыток (тыс. грн);</li> <li>– административные расходы (тыс. грн);</li> <li>– расходы на сбыт (тыс. грн);</li> <li>– прочие операционные расходы (тыс. грн)</li> </ul>	Показатели, характеризующие культуру предприятий (баллы от 1 до 100)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие корпоративных традиций;</li> <li>– формальная организационная структура;</li> <li>– неформальная организационная структура;</li> <li>– формальные источники информации;</li> <li>– неформальные источники информации;</li> <li>– уровень конфликтности;</li> <li>– авторитет руководителей;</li> <li>– потеря и преобразование информации;</li> <li>– имидж предприятия (положительный).</li> </ul>

Достижение поставленной в статье цели предусматривает реализацию двух шагов:

– Шаг 1. Формирование временно-го ряда количественных значений интегрального показателя качественного состояния социально-экономического развития предприятия за различные периоды времени.

– Шаг 2. Выявление динамики социально-экономического развития различных предприятий и ее качественная пространственная оценка.

Алгоритм реализации *первого шага* – оценки и выявления динамики социально-экономического развития – состоит в следующем:

1.1. Переформирование исходных статистических данных на нижнем уровне иерархии по каждому отдельному показателю деятельности предприятий за различные периоды времени –  $X_{gijky}$  ( $g$ -блок ( $g = 1$  – экономический,  $g = 2$  – социальный),  $i$  – группы показателей,  $j$  – конкретный показатель в группе,  $k$  – количество анализируемых предприятий,  $y$  – количество лет, подлежащих анализу). То есть представлены показатели экономического и социального блока в разрезе групп за период 2008–2014 гг. по каждому анализируемому предприятию.

1.2. Шкалирование (нормирование) значений каждого индикатора нижнего уровня иерархии относительно диапазона, характеризующего состояние всех предприятий по данному индикатору по следующей формуле:

$$X_{\cdot gijky} = \frac{X_{gijky} - \overline{X_{gij}}}{\sigma_{gij}}, \quad (1)$$

где  $\overline{X_{gij}}$  – среднее значение индикатора по каждому показателю по всем предприятиям и всем периодам ( $k = 6$ ;  $y = 1, 7$ );

$\sigma_{gij}$  – среднеквадратическое отклонение значения индикатора по каждому

показателю по всем предприятиям и всем периодам.

Новизна данного подхода к нормализации состоит в том, что он исключает различия в шкалах измерения используемых в интегральном показателе индикаторов (гривни, баллы, тонны и т. д.) с учетом оценки их позиции относительно всех состояний всех доступных для анализа в данном исследовании предприятий. При этом знак минус свидетельствует о том, что данный индикатор имеет значение ниже среднего по выборке. Нами было принято положение о том, что рост отдельного показателя сопряжен с положительной динамикой состояния и динамикой социально-экономического развития предприятия. Принимая во внимание этот факт, получаем, что отрицательное значение нормированного индикатора является свидетельством негативной динамики. Представим результаты расчёта на примере показателей финансовой устойчивости ПАО «Днепротяжбумаш им. Артема» (табл. 2).

Аналогичным образом произведён расчёт по остальным группам показателей социального и экономического блоков.

1.3. Формирование интегральных элементов  $Elem_{gijky}$  качественного состояния социально-экономического развития по каждому  $k$ -му предприятию по  $j$ -му показателю каждой  $i$ -й группы  $g$ -го блока за каждый  $y$ -й год путем подстановки нормированных значений индикаторов по каждому показателю  $X_{\cdot gijky}^*$  в полученную на более ранних этапах исследования формулу квалиметрической модели.

Представим пример по показателям финансовой устойчивости предприятия ПАО «Днепротяжбумаш им. Артема»:

– значения показателей в табл. 3 соответствуют произведению нормированных значений индикаторов на соответствующий весовой коэффициент квалиметрической модели (2):

$$Elem_{gijky} = W_{gij} \cdot X_{gijky}^* \quad (2)$$

$$X_1 = 0,3647871 \cdot (0,08 \cdot X_{111}^* + 0,01 \cdot X_{112}^* + 0,05 \cdot X_{113}^* + 0,04 \cdot X_{114}^* + 0,14 \cdot X_{115}^* + 0,06 \cdot X_{116}^* + 0,09 \cdot X_{117}^* + 0,03 \cdot X_{118}^* + 0,15 \cdot X_{119}^* + 0,13 \cdot X_{110}^* + 0,12 \cdot X_{111}^* + 0,10 \cdot X_{112}^*) + 0,2980832 \cdot (0,21 \cdot X_{121}^* + 0,11 \cdot X_{122}^* + 0,18 \cdot X_{123}^* + 0,14 \cdot X_{124}^* + 0,04 \cdot X_{125}^* + 0,07 \cdot X_{126}^* + 0,25 \cdot X_{127}^*) + 0,3371296 \cdot (0,15 \cdot X_{131}^* + 0,15 \cdot X_{132}^* + 0,16 \cdot X_{133}^* + 0,07 \cdot X_{134}^* + 0,15 \cdot X_{135}^* + 0,04 \cdot X_{136}^* + 0,02 \cdot X_{137}^* + 0,18 \cdot X_{138}^* + 0,07 \cdot X_{139}^* + 0,09 \cdot X_{1310}^*);$$

$$X_2 = 0,3756355 \cdot (0,05 \cdot X_{211}^* + 0,07 \cdot X_{212}^* + 0,13 \cdot X_{213}^* + 0,04 \cdot X_{214}^* + 0,03 \cdot X_{215}^* + 0,12 \cdot X_{216}^* + 0,12 \cdot X_{217}^* + 0,06 \cdot X_{218}^* + 0,09 \cdot X_{219}^* + 0,12 \cdot X_{2110}^* + 0,02 \cdot X_{2111}^* + 0,01 \cdot X_{2112}^* + 0,08 \cdot X_{2113}^* + 0,12 \cdot X_{2114}^*) + 0,3253533 \cdot (0,05 \cdot X_{221}^* + 0,07 \cdot X_{222}^* + 0,18 \cdot X_{223}^* + 0,04 \cdot X_{224}^* + 0,02 \cdot X_{225}^* + 0,15 \cdot X_{226}^* + 0,11 \cdot X_{227}^* + 0,05 \cdot X_{228}^* + 0,05 \cdot X_{229}^* + 0,09 \cdot X_{2210}^*) + 0,2990112 \cdot (0,04 \cdot X_{231}^* + 0,16 \cdot X_{232}^* + 0,20 \cdot X_{233}^* + 0,18 \cdot X_{234}^* + 0,02 \cdot X_{235}^* + 0,07 \cdot X_{236}^* + 0,13 \cdot X_{237}^* + 0,11 \cdot X_{238}^* + 0,09 \cdot X_{239}^*).$$

Таблица 2

Нормированные значения индикатора по показателям финансовой устойчивости  
 ПАО «Днепротяжбумаш им. Артема»

$\overline{X}_{gij}$	$\sigma_{gij}$	Показатели финансовой устойчивости	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0,54141	0,27538	1. Коэффициент автономии	0,123	-0,077	-0,393	-0,561	-1,278	-1,828	-2,800
0,45859	0,27538	2. Коэффициент концентрации привлеченного капитала	-1,392	-1,592	-1,908	-2,076	-2,793	-3,343	-4,315
2,85414	3,91781	3. Коэффициент финансирования	-0,383	-0,452	-0,533	-0,567	-0,669	-0,718	-0,776
1,17349	4,39523	4. Коэффициент финансового риска	-0,099	-0,057	0,031	0,093	0,707	5,508	-1,486
1,75560	1,09848	5. Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,905	-0,962	-1,028	-1,092	-1,366	-1,547	-1,895
0,02900	0,94012	6. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	-0,856	-1,360	-1,223	-1,552	-2,306	-2,186	-3,605
2,31684	4,73214	7. Коэффициент обеспеченности запасами	-0,742	-0,807	-0,802	-0,908	-1,036	-1,560	-1,955
0,03917	0,09740	8. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	-0,478	-0,421	-0,655	-0,709	-0,426	-0,419	-0,413
0,53960	0,12148	9. Коэффициент реальной стоимости имущества	1,021	0,864	0,446	0,524	2,070	0,594	0,770
0,37168	0,14672	10. Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе	1,410	1,434	1,109	1,089	2,522	0,909	1,016
0,35978	0,14274	11. Коэффициент накопленной амортизации	0,305	0,405	0,250	0,164	0,538	-0,024	-0,143
1,98364	1,49203	12. Коэффициент соотношения оборотных и необоротных активов	-1,124	-1,168	-1,106	-1,121	-1,096	-1,017	-1,065

Таблица 3

**Формирование интегрального элемента  $Elem_{gijky}$  качественного состояния социально-экономического развития ПАО «Днепропетросталь им. Артема» по показателям финансовой устойчивости**

$W_{11}$	0,36	Показатели финансовой устойчивости	$Elem_{11j1y}$						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
$W_{111}$	0,077	1. Коэффициент автономии	0,009	-0,006	-0,030	-0,043	-0,098	-0,141	-0,215
$W_{112}$	0,013	2. Коэффициент концентрации привлечённого капитала	-0,018	-0,020	-0,024	-0,027	-0,036	-0,043	-0,055
$W_{113}$	0,051	3. Коэффициент финансирования	-0,020	-0,023	-0,027	-0,029	-0,034	-0,037	-0,040
$W_{114}$	0,038	4. Коэффициент финансового риска	-0,004	-0,002	0,001	0,004	0,027	0,212	-0,057
$W_{115}$	0,141	5. Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,128	-0,136	-0,145	-0,154	-0,193	-0,218	-0,267
$W_{116}$	0,064	6. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	-0,055	-0,087	-0,078	-0,099	-0,148	-0,140	-0,231
$W_{117}$	0,090	7. Коэффициент обеспеченности запасами	-0,067	-0,072	-0,072	-0,081	-0,093	-0,140	-0,175
$W_{118}$	0,026	8. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	-0,012	-0,011	-0,017	-0,018	-0,011	-0,011	-0,011
$W_{119}$	0,154	9. Коэффициент реальной стоимости майна	0,157	0,133	0,069	0,081	0,319	0,091	0,118
$W_{1110}$	0,128	10. Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе	0,181	0,184	0,142	0,140	0,323	0,116	0,130
$W_{1111}$	0,115	11. Коэффициент накопленной амортизации	0,035	0,047	0,029	0,019	0,062	-0,003	-0,016
$W_{1112}$	0,103	12. Коэффициент соотношения оборотных и необоротных активов	-0,115	-0,120	-0,113	-0,115	-0,112	-0,104	-0,109
$Sum_{11y} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{11j1y} (y = 1, 7)$			-0,03541	-0,11396	-0,26683	-0,32426	0,00587	-0,41670	-0,92904

– суммы по столбцам табл. 3 соответствуют агрегированным значениям элементов интегральных показателей по каждой  $i$ -й группе  $g$ -го блока показателей:

$$Sum_{giy} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{gij1y} (y = 1, 7). \quad (3)$$



Результаты формирования интегральных элементов по остальным группам показателей ПАО «Днепропетровск» представлены в табл. 4.

Аналогичным образом происходит формирование интегральных элементов по группам показателей остальных предприятий.

1.4. Формирование интегральных компонент  $Component_{giky}$  качественного состояния социально-экономического развития по каждому  $k$ -му предприятию по каждой  $i$ -й группе  $g$ -му блоку за каждый  $y$ -й год:

$$Component_{giky} = W_{gi} * Sum_{giy} (y = 1, 7); \quad (4)$$

Таблица 4

**Результаты формирования интегральных элементов по группам показателей ПАО «Днепропетровск»**

$W_{12}$	0,30	Показатели рентабельности	$Elem_{12j1y}$						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
$Sum_{12y} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{12j1y} (y = 1, 7)$			0,08000	0,03920	-0,25481	-0,21562	-0,76268	-1,04697	-1,91774
$W_{13}$	0,34	Показатели результатов деятельности	$Elem_{13j1y}$						
$Sum_{13y} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{13j1y} (y = 1, 7)$			-0,34965	-0,39792	-0,41358	-0,40766	-0,48289	-0,49464	-0,51858
$W_{21}$	0,38	Человеческие ресурсы	$Elem_{21j1y}$						
$Sum_{21y} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{21j1y} (y = 1, 7)$			-0,92710	-0,92668	-0,84165	-0,68643	-0,54413	-0,16634	-0,07590
$W_{22}$	0,33	Управленческая и организационная структура предприятия	$Elem_{22j1y}$						
$Sum_{22y} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{22j1y} (y = 1, 7)$			0,82827	0,41188	0,00035	-0,26758	-0,81441	-1,26399	-1,30098
$W_{23}$	0,30	Культура предприятия	$Elem_{23j1y}$						
$Sum_{23y} = \sum_{j=1}^{12} Elem_{23j1y} (y = 1, 7)$			0,0572	0,0472	0,1870	-0,0746	0,4904	0,6178	0,3113

– суммы по столбцам таблиц 5, 6 соответствуют агрегированным значениям компонент интегральных показателей по  $k$ -му предприятию по каждому  $g$ -му блоку показателей за каждый  $y$ -й год:

$$\begin{aligned} Sum\_Component_{gky} &= \\ &= \sum_{i=1}^3 Component_{giky} (y = 1, 7). \end{aligned} \quad (5)$$

Таблица 5

**Формирование интегральных компонент качественного состояния социально-экономического развития на примере ПАО «Днепротяжбумаш им. Артема» по экономическому блоку показателей**

Блок экономических показателей			$Component_{1iy}$						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
$W_{11}$	0,3648	Показатели финансовой устойчивости	-0,0129	-0,0416	-0,0973	-0,1183	0,0021	-0,1520	-0,3389
$W_{12}$	0,2981	Показатели рентабельности	0,0238	0,0117	-0,0760	-0,0643	-0,2273	-0,3121	-0,5716
$W_{13}$	0,3371	Результаты деятельности	-0,1179	-0,1342	-0,1394	-0,1374	-0,1628	-0,1668	-0,1748
$Sum\_Component_{11y} =$ $= \sum_{i=1}^3 Component_{1iy} (y = 1, 7)$			-0,1069	-0,1640	-0,3127	-0,3200	-0,3880	-0,6308	-1,0854

Таблица 6

**Формирование интегральных компонент качественного состояния социально-экономического развития на примере ПАО «Днепротяжбумаш им. Артема» по социальному блоку показателей**

Группа социальных показателей			$Component_{2iy}$						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
$W_{21}$	0,3756	Человеческие ресурсы	-0,0129	-0,0416	-0,0973	-0,1183	-0,0021	-0,1520	-0,3389
$W_{22}$	0,3254	Управленческая и организационная структура предприятия	-0,0238	-0,0117	-0,0760	-0,0643	-0,2273	-0,3121	-0,5716
$W_{23}$	0,2990	Культура предприятия	-0,1179	-0,1342	-0,1394	-0,1374	-0,1628	-0,1668	-0,1748
$Sum\_Component_{21y} =$ $= \sum_{i=1}^3 Component_{2iy} (y = 1, 7)$			-0,1069	-0,1640	-0,1069	-0,1640	-0,3127	-0,3200	-0,3880

1.5. Формирование интегрального показателя  $E \& S_{ky}$  ( $E$  – экономический,  $S$  – социальный) качественного состояния социально-экономического развития по каждому  $k$ -му предприятию за каждый  $y$ -й год (табл. 7):

$$E \& S_{ky} = \sum_{g=1}^2 W_g * Sum\_Component_{gky}, \quad (6)$$

Обобщенные результаты формирования временного ряда количественных значений интегрального показателя качественного состояния социально-экономического развития предприятий за различные периоды времени представлены в следующих табл. 8-10.

Таблица 7

**Формирование интегрального показателя  $E \& S_{ky}$  на примере  
ПАО «Днепрогэжбумаш им. Артема»**

Показатель			$Sum\_Component_{g1y}$						
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
$W_1$	0,67	Группа экономических показателей	-0,11	-0,16	-0,31	-0,32	-0,39	-0,63	-1,09
$W_2$	0,33	Группа социальных показателей	-0,06	-0,20	-0,26	-0,37	-0,32	-0,29	-0,36
$E \& S_{1y}$			-0,09	-0,18	-0,30	-0,34	-0,37	-0,52	-0,84

Таблица 8

**Интегральный показатель качественного состояния  
экономического развития предприятий**

Предприятие	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Динамика
ПАО «Днепрогэжбумаш им. Артема»	-0,107	-0,164	-0,313	-0,320	-0,388	-0,631	-1,085	
ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	-0,286	-0,359	-0,356	-0,436	-0,301	-0,622	-1,337	
ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промагрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	0,180	-0,030	0,094	0,021	0,321	0,048	-0,013	
ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	-0,012	-0,166	-0,044	-0,297	-0,021	-0,346	-0,342	
ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	-0,107	0,126	0,075	0,188	0,199	-0,020	0,084	
ПАО «Днепрогэжбумаш»	0,659	0,464	0,603	0,755	1,517	0,957	1,179	

Таблиця 9

## Интегральный показатель качественного состояния социального развития предприятий

Предприятие	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Динамика
ПАО «Днепропетровский завод им. Артема»	-0,062	-0,200	-0,260	-0,367	-0,323	-0,289	-0,359	
ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	0,021	-0,080	-0,020	-0,162	-0,024	0,163	0,063	
ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промгрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	0,119	-0,076	0,243	0,207	0,237	0,101	0,013	
ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	0,101	-0,192	0,006	-0,001	-0,188	-0,126	0,040	
ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	0,164	-0,159	-0,097	-0,111	0,066	0,137	0,216	
ПАО «Днепропетровский завод»	0,091	0,074	-0,133	0,038	0,220	0,127	0,660	

Таблиця 10

## Интегральный показатель качественного состояния социально-экономического развития предприятий

Предприятие	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Динамика
ПАО «Днепропетровский завод им. Артема»	-0,092	-0,176	-0,295	-0,336	-0,366	-0,517	-0,843	
ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	-0,183	-0,266	-0,244	-0,345	-0,209	-0,360	-0,870	
ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промгрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	0,160	-0,046	0,143	0,083	0,293	0,066	-0,005	
ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	0,026	-0,175	-0,027	-0,198	-0,076	-0,273	-0,214	
ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	-0,016	0,031	0,018	0,088	0,155	0,032	0,128	
ПАО «Днепропетровский завод»	0,469	0,334	0,358	0,516	1,085	0,680	1,006	

Для реализации *второго шага* – выявления динамики социально-экономического развития различных предприятий отрасли и ее качественной пространственной оценки – предлагается использовать метод **многомерного шкалирования**.

Задача многомерного шкалирования в самом общем виде состоит в том, чтобы выявить структуру исследуемого множества объектов (в нашем случае – интегрированных показателей социально-экономического развития различных предприятий отрасли). Под выявлением структуры понимается выделение набора основных факторов, по которым различаются объекты (предприятия), и описание каждого из объектов в терминах этих факторов.

В основе многомерного шкалирования лежит идея геометрического представления объектного множества. Предположим, что нам задано координатное пространство, каждая ось которого соответствует одному из искомым факторов. Каждый объект представляется точкой в этом пространстве, величины проекций этих точек на оси соответствуют значениям или степеням факторов, характеризующих данный объект. Чем больше величина проекций, тем большим значением фактора обладает объект. Мера сходства между двумя объектами обратна расстоянию между соответствующими им точками. Чем ближе объекты друг к другу, тем выше мера сходства между ними (и ниже мера различия), далеким точкам соответствует низкая мера сходства. Чтобы точным образом измерить близости, необходимо ввести метрику в искомом координатном пространстве. Выбор этой метрики оказывает большое влияние на результат решения [3–5].

Обычно используется метрика *Минковского*:

$$d_{jk} = \sqrt[p]{\sum_{t=1}^r |x_{jt} - x_{kt}|^p}, \quad (7)$$

где  $r$  – размерность пространства;

$d_{jk}$  – расстояние между точками, соответствующими  $j$ -му и  $k$ -му объекту;

$X_{jt}$ ,  $X_{kt}$  – величины проекций  $j$ -й и  $k$ -й точек на  $t$ -ю ось.

Наиболее распространенными ее случаями являются: *евклидова метрика* ( $p = 2$ ):

$$d_{jk} = \sqrt{\sum_{t=1}^r |x_{jt} - x_{kt}|^2}, \quad (8)$$

и метрика «*city-block*» ( $p = 1$ ):

$$d_{jk} = \sum_{t=1}^r |x_{jt} - x_{kt}|. \quad (9)$$

В некоторых случаях пользуются метрикой *доминирования* ( $p$  стремится к бесконечности):

$$d_{jk} = \max |x_{jt} - x_{kt}|. \quad (10)$$

Использование равномерных метрик предполагает, что при оценке сходств (различий) субъект в одинаковой мере учитывает все факторы.

Алгоритм многомерного шкалирования включает ряд последовательных этапов:

1. На первом этапе формируется матрица различий между объектами, рассчитанная с использованием одной из метрик (в нашем случае выбрана евклидова метрика).

2. На втором этапе решается задача построения координатного пространства и размещения в нем точек-объектов таким образом, чтобы расстояния между ними, определяемые по введенной метрике, наилучшим образом соответствовали исходным различиям между объектами. Для построения искомого координатного пространства используется достаточно разработанный аппарат линейной или нелинейной оптимизации (вводится критерий качества отображения, называемый «стрессом» и измеряющий степень расхождения между исходными различиями  $D_{jk}$  и результирующими расстояниями  $d_{jk}$ ; ищется такая конфигурация точек, которая давала бы минимальное значение этому «стрессу»; значения координат этих точек и являются решением задачи).

Используя эти координаты, строится геометрическое представление объектов в пространстве невысокого числа измерений. Оно должно быть максимально адекватно исходным данным:

– объекты, которым в исходной матрице соответствуют большие меры различий, должны находиться далеко друг от друга;

– объекты, которым соответствуют малые меры различий, – близко.

3. На третьем этапе решается содержательная задача интерпретации формального результата, полученного на предыдущем этапе. Координатные оси построенного пространства должны получить смысловое содержание, они должны быть проинтерпретированы как факторы, определяющие расхождения между объектами.

Реализация алгоритма многомерного шкалирования для выявления ди-

намик социальнo-экономического развития различных предприятий и ее качественной пространственной оценки выполнялась с использованием пакета статистической обработки данных SPSS.

На первом этапе была получена матрица близостей (табл. 11).

На втором этапе найдена конфигурация точек, которая давала бы минимальное значение критерию качества отображения («стрессу») (табл. 12).

Таблица 11

Матрица близостей

Предприятие	ПАО «Днепрогэжбумаш им. Артема»	ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промагрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	ПАО Днепрогэжмаш
ПАО «Днепрогэжбумаш им. Артема»	,000	–	–	–	–	–
ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	,149	,000	–	–	–	–
ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промагрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	,899	,853	,000	–	–	–
ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	,536	,456	,416	,000	–	–
ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	,919	,847	,164	,391	,000	–
ПАО «Днепрогэжмаш»	1,829	1,826	1,021	1,428	1,121	,000

Таблица 12

Конфигурация точек, дающая минимальное значение критерию качества отображения

Предприятие	Измерение	
	1	2
ПАО «Днепрогэжбумаш им. Артема»	–,650	,213
ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	–,644	064
ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промагрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	,194	–,095
ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	–,221	–,108
ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	,143	–,251
ПАО «Днепрогэжмаш»	1,178	,178

Используя данные координаты, было построено геометрическое представление объектов в пространстве (рис. 1).

Для подтверждения полученного результата был также проведен иерархический кластерный анализ. Под кластерным анализом понимается задача разбиения исходных данных на поддающиеся интерпретации группы, таким образом, чтобы элементы, входящие в одну группу, были

цей процесс агломерации, слияния отдельных наблюдений в единый окончательный кластер. Горизонтальная ось такого графика представляет собой ось межкластерного расстояния, а по вертикальной оси отмечены номера объектов, использованных в анализе.

Проводимые в работе исследования предполагали выполнение кластерного анализа (с использованием инструментов пакета прикладных программ SPSS),

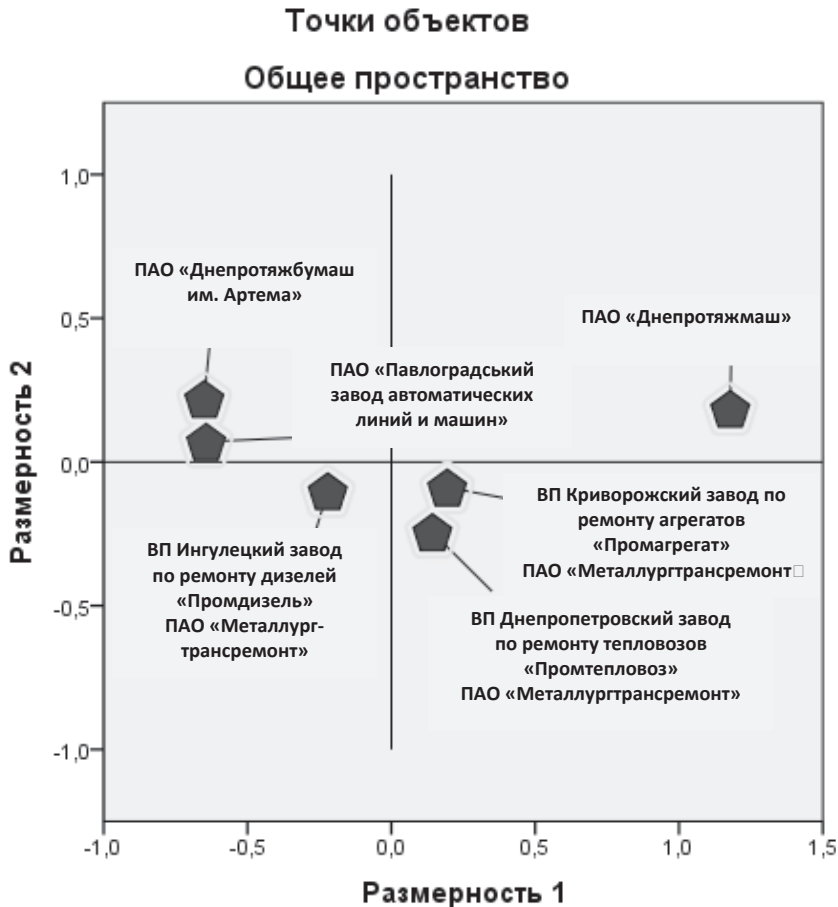


Рис. 1. Геометрическое представление объектов в пространстве

максимально «схожи» (по какому-то заранее определенному критерию), а элементы из разных групп были максимально «отличными» друг от друга. При этом число групп может быть заранее неизвестно, также может не быть никакой информации о внутренней структуре этих групп.

Для удобства просмотра результатов кластеризации их обычно представляют в виде графика – дендрограммы, отражаю-

в которых использовался иерархический метод классификации с получением матрицы близости и дендрограммы методом межгрупповых связей с выбором в качестве меры связи эвклидова расстояния.

Результаты проведения кластерного анализа различий в динамике социально-экономического развития различных предприятий представлены в дендрограмме (рис. 2).



**Рис. 2. Результаты кластерного анализа различий в динамике социально-экономического развития предприятий**

С целью реализации результатов кластерного анализа автором был разработан эвристический алгоритм выявления и интерпретации различий в динамике социально-экономического развития различных предприятий отрасли, основанный на следующих эвристиках.

Эвристика 1 – достаточным и обоснованным системообразующим признаком выявления и интерпретации различий в динамике социально-экономического развития различных предприятий является комбинаторное соотношение:

- направления динамики развития (принимая возможные классические варианты развития – положительное (рост) или отрицательное (спад);

- характера динамики развития (принимая возможные варианты развития – линейный (стабильный) или нелинейный (циклический, нестабильный) характер).

Эвристика 2 – формулировки данных соотношений могут базироваться на следующих комбинациях: рост линейный; рост нелинейный; спад линейный; спад нелинейный.

Согласно предложенному эвристическому алгоритму было выявлено и идентифицировано четыре принципиально отличных (непересекающихся) кластера, характеризующих динамику социально-экономического развития предприятий:

- стабильная положительная динамика;
- стабильная отрицательная динамика;
- нестабильная положительная динамика;
- нестабильная отрицательная динамика.

Структура выявленных по результатам выполнения анализа на первом этапе кластеров динамики социально-экономического развития представлена в табл. 13.



## Результаты кластерного анализа

Кластер	Направление динамики	Характер динамики	Количество предприятий	
			Число	Процент
1	Рост	Линейный	1	16,67 %
2	Спад	Линейный	2	33,33 %
3	Рост	Циклический (нелинейный)	2	33,33 %
4	Спад	Циклический (нелинейный)	1	16,67 %

Далее представим принадлежность предприятий к полученным кластерам (табл. 14).

Кроме того, результаты кластеризации подтвердили наличие в анализируемой группе предприятий двух основных

типов динамического развития (характеризующихся наличием спадам или нелинейным ростом – все остальные предприятия).

На третьем шаге предложенного алгоритма многомерного шкалирования выполнялась качественная интерпретация полученных по результа-

## Принадлежность предприятий к полученным кластерам

Предприятие	Кластер	Динамика
ПАО «Днепропетровский завод им. Артема»	2	
ПАО «Павлоградский завод автоматических линий и машин»	2	
ВП Криворожский завод по ремонту агрегатов «Промагрегат» ПАО «Металлургтрансремонт»	3	
ВП Ингулецкий завод по ремонту дизелей «Промдизель» ПАО «Металлургтрансремонт»	4	
ВП Днепропетровский завод по ремонту тепловозов «Промтепловоз» ПАО «Металлургтрансремонт»	3	
ПАО «Днепропетровский завод»	1	

типов социально-экономического развития – стабильно развивающихся (характеризующихся положительным линейным ростом – ПАО «Днепропетровский завод») и нестабильно развивающихся (характеризую-

щих пространственного отображения и подтвержденного результатами кластерного анализа различий в динамике социально-экономического развития предприятий (рис.3).

### Многомерное шкалирование динамики социально-экономического развития предприятий

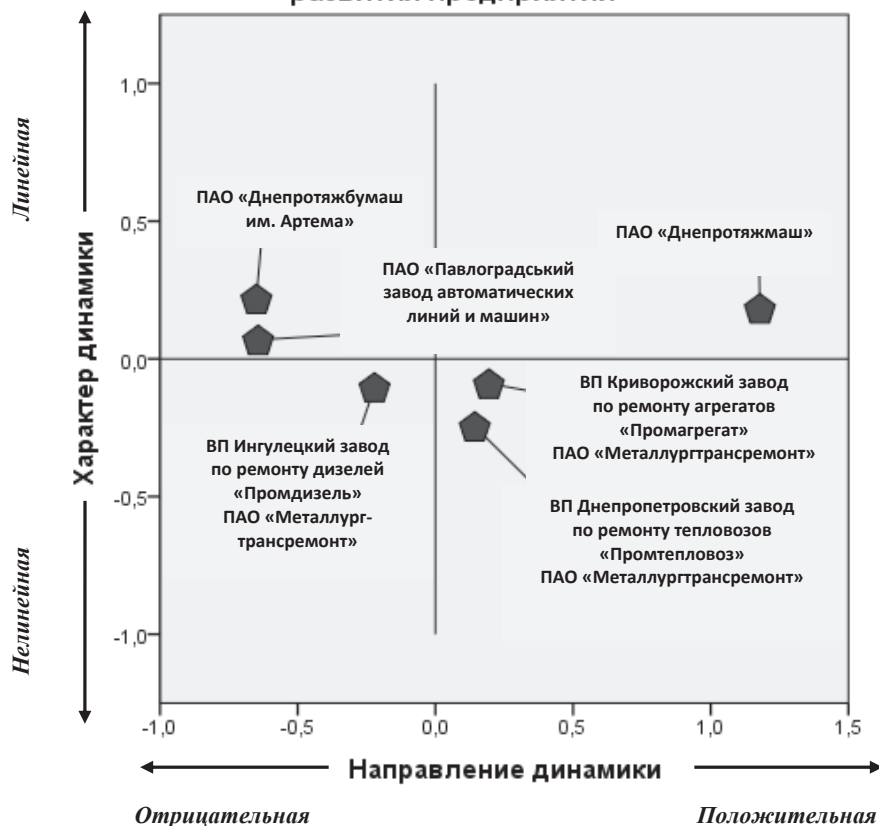


Рис. 3. Качественная интерпретация различий в динамике социально-экономического развития предприятий

Таким образом, в результате проведенных исследований:

– получил дальнейшее развитие алгоритм использования квалиметрической модели интегральной количественной оценки качественного состояния социально-экономического развития предприятия. Отличительной чертой является учет всех исследуемых предприятий при нормировании исходных показателей деятельности;

– выполнена качественная оценка характера динамики социально-экономического развития предприятий. Суть новации заключается в системном использовании методов многомерного шкалирования и кластерного анализа для повышения адекватности интерпретации набора основных факторов, по которым различаются исследуемые предприятия.

#### Список использованных источников

1. Батутіна А.П. Можливість застосування методів багатомірного шкалювання в маркетингу / А.П. Батутіна, Н.А. Коропій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 4. – С. 89–93.

2. Бондарчук А.В. Кластеризация отечественных сельскохозяйственных предприятий по уровню соответствия рыночной стоимости их бизнеса / А.В. Бондарчук // Экономика и управление. – 2013. – № 1 (33). – С. 13–18.

3. Васильев Н. Метрические пространства / Н. Васильев // Квант. – 1990. – № 1. – С. 16–23.
4. Костенко С.А. Технология применения методов многомерного шкалирования, регрессионного анализа и кластеризации с целью выявления проблемности потенциальных заемщиков банка [Электронный ресурс] / С.А. Костенко // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 76 (02). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/65.pdf>
5. Костенко С.А. Технология применения многомерного шкалирования и кластерного анализа / С.А. Костенко // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11–4. – С. 927–930.
6. Мартюшева П.В. Кластерный анализ как инструмент менеджмента качества для обработки социологических опросов на промышленном предприятии. / П.В. Мартюшева, О.В. Стукач // Доклады ТУСУРа. – 2007. – № 1 (15). – С. 71–76.
7. Рыбак А.И. Метод определения интегрального показателя качества жизни населения / Рыбак А.И., Панафидин Г.С. // Технологический аудит. – 2014. – № 1/1 (15). – С. 35–39.
8. Соколова Л.В. Використання методів кластерного аналізу у практичній діяльності підприємств [Электронный ресурс] / Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.Є. Соколов // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – 2011. – Режим доступа: <http://ena.lp.edu.ua>
9. Трусова А.Ю. Многомерное шкалирование структуры общества / А.Ю. Трусова // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7 (66)б. – С. 63–71.
10. Фещур Р.В. Методика оцінювання стратегії розвитку підприємств / Р.В. Фещур, І.Б. Олексів, Н.Р. Яворська // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – № 10 (49). – Т. 1. – С. 37–39.
11. Юсов В.С. Применение кластерного анализа для оценки экономических показателей сельскохозяйственных предприятий / В.С. Юсов, О.А. Блинов. // Экономические и социально-гуманитарные науки. – 2013. – С. 82–84.

### References

1. Batutina, A.P., Koropij, N.A. (2010). *Mozhlyvist' zastosuvanniametodivbahatomirnoho shkaliuvannia v marketynhu* [The possibility of applying methods of multidimensional scaling in marketing]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho unyversytetu* [Bulletin of the Khmelnytsky national University], no. 6, vol. 4, pp. 89-93.
2. Bondarchuk, A.V. (2013). *Klasterizacija otechestvennyh sel'skohozyajstvennyh predpriyatij po urovnju sootvetstvija rynochnoj stoimosti ih biznesa* [Clustering of domestic agricultural enterprises level of compliance with the market value of their business]. *Jekonomika i upravlenie* [Economics and management], no. 1 (33), pp. 13-18.
3. Vasil'ev, N. (1990). *Metricheskie prostranstva* [Metric spaces]. *Kvant* [Quantum], no. 1, pp. 16-23.
4. Kostenko, S.A. (2012). *Tehnologija primenenija metodov mnogomernogo shkalirovanija, regressionnogo analiza i klasterizacii s cel'ju vyjavlenija problemnosti potencial'nyh zaemshhikov banka* [Technology of application of methods of multidimensional scaling, regression analysis and clustering to identify problems of potential borrowers]. *Nauchnyj zhurnal KubGAU* [Scientific journal Kuban state agrarian University], no. 76 (02). Available at: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/65.pdf> (Accessed 28 August 2015).
5. Kostenko, S.A. (2012). *Tehnologija primenenija mnogomernogo shkalirovanija i klasterного analiza* [Technology and applications of multidimensional scaling and cluster analysis]. *Fundamental'nye issledovanija* [Fundamental research], no. 11-4, pp. 927-930.
6. Martjusheva, P.V., Stukach, O.V. (2007). *Klasternyj analiz kak instrument menedzhmenta kachestva dlja obrabotki sociologicheskikh oprosov na promyshlennom predpriyatii* [Cluster analysis as a tool of quality management for the treatment of opinion polls in an industrial plant]. *Doklady TUSURa* [Reports of Tomsk University], no. 1 (15), pp 71-76.

7. Rybak, A.I., Panafidin, G.C. (2014). *Metod opredelenija integral'nogo pokazatelja kachestva zhizni naselenija* [Method of determination of integral indicator of life quality of the population]. *Tehnologicheskij audit* [Technology audit], no. 1/1 (15), pp. 35-39.

8. Sokolova, L.V., Veriasova, H.M., Sokolov, O.Ye. (2011). *Vykorystannia metodiv klasterneho analizu u praktychnij diial'nosti pidpriemstv* [The use of cluster analysis methods in practical activities of enterprises]. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. Available at: <http://ena.lp.edu.ua> (Accessed 28 August 2015).

9. Trusova, A.Ju. (2008). *Mnogomernoe shkalirovanie struktury obshhestva* [Multidimensional scaling structure of society]. *Vestnik SamGU* [Bulletin of Samara State University], no. 7 (66)b, pp. 63-71.

10. Feschur, R.V., Oleksiv, I.B., Yavors'ka, N.R. (2011). *Metodyka otsiniuvannia stratehii rozvytku pidpriemstv* [Methods of assessing development strategies of enterprises]. *Vostochno-Evropejskij zhurnal peredovyh tehnologij* [East-European magazine of advanced technologies], no. 10 (49), vol. 1, pp. 37-39.

11. Jusov, V.S., Blinov, O.A. (2013). *Primenenie klasterneho analiza dlja ocenki jekonomicheskikh pokazatelej sel'skohozjajstvennyh predpriyatij* [Use of cluster analysis for the assessment of economic performance of agricultural enterprises]. *Jekonomicheskie i social'no-gumanitarnye nauki* [The economic and social-humanitarian Sciences], pp. 82-84.

Визначено необхідність проведення оцінки стану і динаміки соціально-економічного розвитку підприємства. Встановлено, що найбільш точними є методи багатовимірного шкалювання і кластерного аналізу. Для проведення дослідження підібрано групу з шести підприємств з різним фінансовим станом.

**Ключові слова:** підприємство, розвиток, багатовимірне шкалювання, кластерний аналіз, інтегральний показник.

The necessity of state and dynamics of the social and economic development of the enterprise was ascertained. It was found that the most accurate methods are those of multidimensional scaling and cluster analysis. To conduct the research a group of six enterprises was selected.

**Key words:** enterprise, development, multidimensional scaling, cluster analysis, integral index.

Одержано 22.09.2015.

УДК: 378.01.009.12

К.О. ВОРОБИЙОВА, кандидат економічних наук,  
доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Стаття присвячена проблемам управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу в контексті інтеграції України в європейський освітній простір. Визначено можливості підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, вищий навчальний заклад, імідж, ринок освітніх послуг.

**Вступ.** Вищий навчальний заклад є таким же суб'єктом ринкових відносин, які і інші підприємства та організації, що реалізують товари та надають послуги. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності є ключовою складовою успішної роботи зокрема та існування вищого навчального закладу взагалі. Освітні програми для українських абітурієнтів пропонують як вищі навчальні заклади України, так і вищі навчальні заклади інших держав. Суттєве загострення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг визначає необхідність розробки таких програм освіти, які будуть користуватися попитом серед абітурієнтів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу присвячено багато наукових праць таких авторів: Ю. Петруня, І. Тавлуй [6–8], В. Сацик [5], С. Стрілець, К. Кравченко [1], О. Красовська, Т. Решетілова, Н.М. Різник [4]. Дослідження вчених присвячені проблемам впливу глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність вищих навчальних закладів [2], розробляються програми щодо підвищення конкурентоспроможності ВНЗ на ринку освітніх послуг [1; 4], про-

понуються методики оцінки конкурентоспроможності ВНЗ [4; 9], аналізується міжнародний досвід управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу [5], розробляються підходи до оцінки рівня задоволеності роботодавців випускниками ВНЗ [6], оцінюється вплив системи управління якістю на конкурентоспроможність вищого навчального закладу [7, 8]. У той же час це питання потребує подальших наукових розробок та ідей.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможний вищий навчальний заклад повинен мати конкурентоспроможних випускників, тобто таких, які будуть користуватися попитом на ринку праці. Необхідна адаптація навчальних програм, матеріально-технічної бази, самого викладача до вимог сьогодення.

**Невирішена частина проблеми.** Процес інтеграції України до європейського освітнього простору має суттєвий вплив на систему освіти України. На нашу думку, однією з основних проблем такої інтеграції є необхідність переорієнтації системи вищої освіти України відповідно до вимог глобального ринку взагалі та переорієнтація навчальних програм відповідно до вимог роботодавців зокрема.

Необхідність впровадження нових принципів управління вищим навчальним закладом з метою підвищення його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг визначає **актуальність цього дослідження**.

**Мета дослідження** – виявити основні напрями підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

**Основні результати дослідження**. Перш за все необхідно визначити суть поняття «конкурентоспроможність вищого навчального закладу» як основу для подальшого дослідження. У науковій літературі **конкурентоспроможність** вищого навчального закладу визначається як:

– здатність пристосовуватися до потреб замовників, постійно розвиваючись у розробленій стратегії та місії, враховуючи тенденції конкретного сегмента освітнього ринку, спираючись на ефективне використання наявних ресурсів на довгострокове співробітництво з партнерами [1];

– **спроможність займати та утримувати стійкі позиції** на певних сегментах світового ринку освітніх послуг і продуктів інтелектуальної діяльності завдяки ефективній реалізації науково-педагогічного потенціалу, розвинутій інноваційній системі та достатності фінансових ресурсів, які забезпечують високу якість навчання і досліджень [5, с. 77];

– реальна та потенційна здатність ВНЗ протягом тривалого часу мати конкурентні переваги, постійно вдосконалюючи, розвиваючи ключові бізнес-процеси відповідно до розробленої стратегії та тенденцій ринку освітніх послуг, спираючись на ефективне використання наявних ресурсів з урахуванням зміни зовнішніх умов (переваг споживачів освітніх послуг, змін у законодавстві тощо) та довгострокове співробітництво з партнерами [2, с. 388].

Важливим фактором в управлінні конкурентоспроможністю вищого навчального закладу є формування його по-

зитивного іміджу як в очах абітурієнтів, які будуть мати бажання отримати освіти саме в цьому навчальному закладі, так і серед роботодавців, які будуть надавати перевагу саме випускникам певного ВНЗ.

У [8, с. 61] одним з факторів, що визначає попит на освітні послуги певного вищого навчального закладу серед абітурієнтів, та одну зі складових іміджу ВНЗ визначено «рівень сприйняття освітньої установи». На нашу думку, до факторів, які визначають та впливають на рівень сприйняття освітньої установи та формують імідж ВНЗ, належать такі:

– матеріально-технічна база та навчально-методичне забезпечення (рівень забезпечення процесу навчання необхідними засобами, наявність унікальних програм та методів навчання);

– рівень професорсько-викладацького складу (компетентність викладачів, якість освітніх послуг);

– визнання ВНЗ навчальними закладами інших держав (студенти та випускники певного ВНЗ володіють достатнім рівнем знань для навчання у ВНЗ інших держав, навчальний заклад має багато закордонних ВНЗ-партнерів, академічна мобільність студентів, міжнародне визнання дипломів про освіту певного ВНЗ);

– визнання ВНЗ роботодавцями (рівень працевлаштування за спеціальністю випускників певного ВНЗ, партнерські зв'язки з підприємствами та організаціями, які надають студентам можливість проходження практики);

– внутрішня атмосфера навчального закладу (рівень облаштування приміщень, манера ставлення викладачів до студентів, наявність індивідуального підходу до студента, культура викладання, командний дух).

Проаналізувавши наукові дослідження щодо проблем оцінки конкурентоспроможності вищого навчального закладу, нами було виявлено достатньо багато різних методів такої оцінки. Розглянемо їх більш докладно (табл. 1).

**Характеристика основних методів оцінки конкурентоспроможності організації, які можуть бути використані для вищого навчального закладу**

Назва методу	Характеристика методу
Метод експертних оцінок	Передбачає прогнозування результатів певних дій у майбутньому на основі прогнозів спеціалістів певного напрямку. Група складається, як правило, з 5–7 осіб. Проводиться шляхом опитування думки експертів з певного питання
Метод опитування респондентів	Передбачає опитування широкого кола респондентів. Проводиться шляхом прямого інтерв'ю або анкетування, в процесі якого респондент дає відповіді на поставлені йому питання
SWOT-аналіз	Передбачає визначення сильних та слабких сторін, загроз та можливостей організації
Метод рейтингових оцінок	Передбачає зіставлення показників функціонування організації з визначеними показниками успішності. Проводиться шляхом порівняння таких показників з показниками функціонування організацій-конкурентів
Метод бенчмаркінгу	Передбачає аналіз успішних сторін інших організацій та запровадження їх успішних методів роботи в діяльності певної організації. Дає змогу визначити сильні та слабкі сторони функціонування організації порівняно з конкурентами
Метод кореляційного аналізу	Дозволяє встановити тісноту не функціональних зв'язків з різними показниками та причинну залежність між ними
Економіко-математичне моделювання	Дозволяє визначити наявність впливу екзогенних (зовнішніх) факторів на ендогенні (внутрішні) фактори функціонування організації.
Метод факторного аналізу	Передбачає виявлення факторів впливу на функціонування організації та визначення найбільш впливових з них

Складено автором на основі [4, с. 64–65; 9, с. 122–123].

Конкурентоспроможність будь-якого підприємства визначається конкурентоспроможністю його продукції. Розглядаючи ВНЗ як підприємство, продукцією якого є випускник, конкурентоспроможність вищого навчального закладу визначається конкурентоспроможністю його випускників на ринку праці, тобто затребуваність випускників певного ВНЗ роботодавцями. Саме це є акцентом у роботі будь-якого вищого навчального за-

кладу та його основною метою. Для зацікавлення абітурієнтів ВНЗ повинен мати конкурентні переваги у відношенні до інших вищих навчальних закладів.

З метою аналізу конкурентоспроможності вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг проведемо SWOT-аналіз на прикладі Приватного вищого навчального закладу «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля» (табл. 2).

## SWOT-аналіз

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>– різноманітність спеціальностей;</li> <li>– світове визнання диплому про освіту;</li> <li>– якість професорсько-викладацького складу;</li> <li>– позитивний імідж Університету;</li> <li>– значна та постійно оновлювана матеріально-технічна база;</li> <li>– нові програми та методи навчання;</li> <li>– міжнародна мобільність студентів та викладачів;</li> <li>– партнерські зв'язки з підприємствами та організаціями;</li> <li>– високий рівень облаштування приміщень;</li> <li>– наявність індивідуального підходу до студента;</li> <li>– культура викладання;</li> <li>– зручний графік навчання;</li> <li>– наявність фінансових заохочень студентів та знижок при оплаті за навчання;</li> <li>– командний дух</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність державного замовлення на підготовку фахівців</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>– залучення іноземних студентів;</li> <li>– відкриття нових філій;</li> <li>– відкриття нових спеціальностей;</li> <li>– участь у нових міжнародних проєктах;</li> <li>– вихід на нові сегменти ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– демографічна криза;</li> <li>– гостра конкуренція на ринку освітніх послуг;</li> <li>– економічна та політична ситуація в країні</li> </ul>

Джерело: складено автором.

За результатами проведеного SWOT-аналізу ми можемо зробити такі висновки. Сильні сторони визначають ті фактори, якими Університет на сьогодні забезпечує високі конкурентні позиції відносно інших ВНЗ:

- з метою зниження впливу негативних факторів та посилення своїх конкурентних позицій на ринку освітніх послуг керівництвом та викладачами Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля пропонуються інновації, удосконалюються підходи в освітній та науковій діяльності, які впроваджуються як в навчальний процес, так і в процес залучення абітурієнтів до навчання саме в цьому Університеті;

- при викладанні дисциплін використовуються новітні інформаційні технології, розробляється та оновлюється відповідне методичне забезпечення. Викладачі сприяють «самостійній складовій» у процесі навчання з метою підвищення ефективності роботи студента у позааудиторний час. Мотивація навчальної діяльності студентів неможлива без застосування ак-

тивних методів навчання. Викладачі Університету застосовують у навчальній діяльності активні методи навчання, навчають студентів самостійно аналізувати набутий досвід та результативно ним користуватися [3];

- активізація наукової роботи викладачів та студентів є одним з пріоритетних напрямів роботи Університету. Ведеться активна робота із залучення студентів до наукових гуртків, які діють на кожній кафедрі. Викладачі готують студентів до участі в олімпіадах, міжнародних конференціях та конкурсах. Університет має власні наукові видання, в яких мають змогу публікувати свої дослідження як самостійно викладачі, так і у співавторстві зі студентами. Наявність міжнародних контактів з вищими навчальними закладами Німеччини, США, Польщі, Великобританії, Росії, Іспанії, Італії, Франції, Швеції, Нідерландів, Республіки Кореї, Оману, Румунії та інших країн світу дозволяє викладачам та студентам Університету безоплатно друкувати результати наукових досліджень за кордоном;



– значна увага приділяється вивченню іноземних мов. У навчальний процес постійно впроваджуються новітні досягнення вітчизняної та зарубіжної методики викладання іноземних мов. Більш того, Університет реалізує проект, у рамках якого студенти мають змогу навчатися англійською мовою на економічній спеціальності. Діють угоди про подвійні дипломи за магістерськими програмами з провідними європейськими університетами. З кожним роком все більше студентів захищають дипломні роботи англійською мовою, що передбачає не тільки усну презентацію, але й написання реферату та наукової доповіді. Дипломні роботи включають практичні розробки, які вже впроваджені в діяльність багатьох суб'єктів господарювання, що доведено актами та довідками про впровадження пропозицій та рекомендацій у діяльність відповідних підприємств, установ та організацій [3];

– міжнародне визнання Університету характеризується членством у міжнародних асоціаціях та спільнотах, серед яких: Велика Хартія університетів, Міжнародна асоціація університетів (IAU), Європейська асоціація університетів (EAU), Асоціація університетів чорноморського регіону (BSUN), Мережа управління знаннями молодих менеджерів у Центральній і Східній Європі (AGRIMBA), Російська асоціація бізнес-освіти, Міжнародна професорська асоціація, Європейська асоціація розвитку менеджменту (EFMD), Європейська асоціація міжнародної освіти (EAIA). Запроваджена в Університеті система управління якістю відповідає вимогам стандарту ISO 9001:2008, що підтверджено сертифікатами з Китаю, Ізраїлю, Німеччини, Міжнародної сертифікаційної мережі [3].

Слабкі сторони визначають ті фактори, в яких Університет на сьогодні не має переваг, але у майбутньому вони можуть стати можливостями для підвищення його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг. Зокрема державні вищі навчальні заклади мають значну конкурентну перевагу порівняно з приватними, оскільки вони мають змогу за-

пропонувати абітурієнтам навчання на основі державного замовлення. Тобто безоплатне навчання з можливістю отримання стипендії. Абітурієнти та студенти ПВНЗ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля» також мають змогу отримати знижку на навчання, матеріальне заохочення, стипендії за успіхи у навчальній та науковій діяльності. Це є ініціативою Університету. Та все ж таки, на нашу думку, можливість отримати державне замовлення повинні мати не лише державні ВНЗ, а і приватні. Фактором визначення начального закладу для отримання державного замовлення повинна бути не форма власності, а та ґрунтовна підготовка, яку отримує випускник. Конкурентна боротьба між вищими навчальними закладами різних форм власності змусить всіх гравців на ринку освітніх послуг удосконалюватися та розвиватись, а інакше їх послуги не будуть користуватися попитом, що призведе до закриття такого ВНЗ. Така можливість значно підвищить конкурентоспроможність приватного ВНЗ.

Можливості визначають ті фактори, якими Університет на цей час може користуватися з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. Окрім наведених вище, шляхом підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу, на прикладі Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, є переорієнтація освітніх програм до вимог роботодавців та вимог сьогодення. Освітнім програмам необхідно надати більш підприємницький характер. Однією з таких програм ми вважаємо курс інтернет-маркетингу. З активним розвитком дистанційної торгівлі через мережу Інтернет ця освітня програма є необхідною складовою підготовки конкурентоспроможного випускника. Сфера інтернет-маркетингу стрімко розвивається та є перспективною як в Україні, так і у світі. Однією з причин гальмування розвитку інтернет-маркетингу в Україні є недостатність кваліфікованих фахівців у цій галузі, що, у свою чергу, є наслідком відсутності пропозиції таких програм вищими навчальними закладами. Курс інтернет-маркетингу

може стати складовою як освітніх програм для бакалаврів, магістрів, слухачів бізнес-школи, так і бути окремим освітнім продуктом, який Університет може пропонувати споживачеві.

Загрози визначають ті фактори, які можуть мати негативний вплив на діяльність Університету. На такі фактори вищий навчальний заклад не має прямого впливу.

Вищий навчальний заклад стає конкурентоспроможним лише у тому випадку, коли у нього є можливості із залучення компетентних викладачів та підвищення їх кваліфікації, наявні суттєві фінансові ресурси для матеріально-технічного забезпечення навчального процесу, а також використовується ефективна модель управління [5, с. 87]. На нашу думку, конкурентоспроможність вищого навчального закладу – це його затребуваність серед абітурієнтів, а найважливішим показником ефективності роботи вищого навчального закладу є його випускники, які, працюючи у різних країнах світу, примножують міжнародне визнання якості освіти, яку надає

ВНЗ. Саме випускники формують імідж навчальної установи в очах абітурієнтів, роботодавців та громадськості взагалі.

**Висновок.** Оцінка конкурентоспроможності вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг є не статичним, а динамічним процесом. Змінюються умови роботи на ринку, вимоги споживача освітніх послуг, вимоги ринку праці тощо. Саме тому ми говоримо про управління конкурентоспроможністю, тобто постійне вдосконалення та збільшення переваг над конкурентами з метою успішної роботи вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг як України, так і світу. Підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу можливе завдяки реалізації його можливостей. Запровадження курсу інтернет-маркетингу може бути не лише освітнім продуктом, але і активно використовуватись в позиціонуванні діяльності самого ВНЗ. Таким чином, запропонований курс дає як можливість отримувати прибуток, внаслідок залучення слухачів, так і бути інструментом підвищення конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

### Список використаних джерел

1. Кравченко К.В. Управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу [Електронний ресурс] / К.В. Кравченко. – Режим доступу: <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN15/11kkvvnz.pdf>
2. Мамбетказиев А. Влияние процесса глобализации на обеспечение конкурентоспособности вуза / А. Мамбетказиев // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4 (142). – С. 387–396.
3. Офіційний сайт ПВНЗ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.duep.edu>
4. Різник Н.М. Підходи до оцінювання конкурентоспроможності ВНЗ / Н.М. Різник, О.М. Бачинська // Економіка і регіон – ПолтНТУ. – 2013. – № 4 (41). – С. 64–69.
5. Сацик В.І. Ключові фактори становлення конкурентоспроможних університетів / В.І. Сацик // Економіка України. – 2013. – № 5 (618). – С. 75–90.
6. Тавлуй І. Орієнтація на роботодавців при проектуванні та розвитку систем управління якістю вищого навчального закладу / І. Тавлуй // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. – № 5. – С. 56–59.
7. Тавлуй І. Оцінювання впливу системи управління якістю на конкурентоспроможність вищого навчального закладу / І. Тавлуй // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – №3. – С. 49–53.
8. Тавлуй І. Конкурс якості як чинник конкурентоспроможності ВНЗ / І. Тавлуй, А. Квятківська // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2012. – № 5. – С. 61–65.
9. Царенко І.О. Методи оцінки рівня конкурентоспроможності вищого навчального закладу / І.О. Царенко // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 122–125.

## References

1. Kravchenko K.V. *Upravlinnia konkurentospromoghniuiu vishogo navshalnogo zakladu* [University competitiveness management]. Available at: <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN15/11kkvvnz.pdf> (Accessed 5 October 2015)
2. Mambetkaziev A. *Vliyanie procesa globalizatsii na konkurentospobnost vuza* [Globalization processes effects of university competitiveness maintenance]. *Aktualni problemy ekonomiku* [Actual problems of Economics]. 2013, no. 4 (142), pp. 387-396.
3. *Ofitsiyinyi sayt PVNZ "Dnipropetrovskiy universytety imeni Alfreda Nobelia"* [Official website PVNZ "Alfred Nobel University" Dnipropetrovsk]. Available at: <http://www.duep.edu>
4. Riznyk N.M., Bachinska O.M. *Pidhody do otsinyvannia konkurentospromognosti VNZ* [Going is near the estimation competitiveness of higher educational establishments]. *Ekonomika i region* [Economics and region]. 2013, no. 4 (41), pp. 64-69.
5. Satsik V.I. *Klutshovi factory stanovlennia konkurentospromognich universitetiv* [Key factors of formation of competitive universities]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy]. 2013, no. 5 (618), pp. 75-90.
6. Tavlyuy I. *Orientatsia na robotodavtsiv pru proektivanni ta rozvutku sistem upravlinnia yakistiu vishoho navshalnogo zakladu* [Orientation on employers during planning and development of quality management system of higher education]. *Standartuzatsia, sertufictsia, yakist* [Standardization, certification, quality]. 2011, no. 5, pp. 56-59.
7. Tavlyuy I. *Otsinuvannia vplyvy sistemy upravlinnia yakistiyu na konkurentospromognist vishogo navshalnogo zakladu* [Evaluation of Quality Management System for Competitiveness of High School]. *Standartuzatsia, sertufictsia, yakist* [Standardization, certification, quality]. 2013, no. 3, pp. 49-53.
8. Tavlyuy I., Kviatkivska A. *Konkurs yakosti yak chinnik konkurentospromognosti VNZ* [The competition of quality as a factor of competitiveness of the University]. *Standartuzatsia, sertufictsia, yakist* [Standardization, certification, quality]. 2012, no. 5, pp. 61-65.
9. Tsarenko I.O. *Metodu otsinku rivnia konkurentospromognosti vishoho navshalnogo zakladu* [The methods of evaluation the level of competitiveness of the University]. *Moloduy vshenyi* [Young scientist]. 2015, no. 2 (17), pp. 122-125.

Статья посвящена проблемам управления конкурентоспособностью высшего учебного заведения в контексте интеграции Украины в европейское образовательное пространство. Определены возможности повышения конкурентоспособности высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, высшее учебное заведение, имидж, рынок образовательных услуг.

The article is devoted to problems of university competitiveness management in context of Ukraine integration to European education system. Opportunities to improve the university competitiveness on the educational market were identified.

**Key words:** competitiveness, university, image, market of educational services.

Одержано 7.10.2015.

УДК 658.8

С.С. ЯРЕМЕНКО, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Е.Д. АРАКЕЛЯН, студентка  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ FMCG ТА ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВАЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ НА НЬОМУ

У статті проаналізовано сучасний стан ринку FMCG та виділено основні його тенденції. Наведено результати дослідження споживачів торговельної мережі супермаркетів «Варус» в м. Дніпропетровську. Визначено основні фактори вибору торговельної мережі; виявлено фактори вибору магазинів-конкурентів; оцінено асортимент та якість обслуговування в торговельній мережі супермаркетів; виявлено найбільш дійові канали поширення маркетингової інформації. На основі результатів дослідження запропоновано рекомендації щодо покращання маркетингової діяльності мережі супермаркетів «Варус» на ринку м. Дніпропетровська.

*Ключові слова: ринок, споживачі, купівельна спроможність, супермаркет, маркетингові дослідження.*

**Вступ.** Зростаюча конкуренція на ринку роздрібної торгівлі спонукає його учасників до пошуку різноманітних шляхів удосконалення своєї маркетингової діяльності. Враховуючи економічну кризу, яка позначилася на купівельній спроможності споживачів, торговельним підприємствам потрібно чітко визначати пріоритети та вподобання споживачів, адже вони шукають способи максимізації свого виграшу від придбання певних товарів і послуг, і їх вибір може вплинути на результати діяльності підприємства. Деякі підприємства фокусуються виключно на кінцевому результаті, орієнтуючись, першочергово, на прибутковість і частку ринку. Безумовно, ці показники завжди будуть важливими, адже вони показують ефективність бізнесу, але вони є лише результатом лояльності та переваг покупців. Саме тому це вказує на необхідність дослідження покупців з метою розуміння їхньої поведінки і вподобань та утримання або розширення частки ринку.

Маркетингові дослідження споживачьких вподобань є актуальними та важливими, адже для сучасного ринку стає необхідним прорахувати і заздалегідь передбачити, якою буде поведінка споживачів та тенденція їх вподобань; також можна виявити основні фактори, що впливають на їхню активність, настрої, ступінь задоволеності та інше.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових публікаціях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як С. Гаркавенко, А. Старостіна, Є. Голубков, І. Лилик, А. Зозульов, В. Полторак, В. Павлова, Т. Решетілова, Г. Черчіль, Нереш К. Малхотра, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Блекуел, Ф. Котлер та ін. [1–4; 13], висвітлено питання стану та розвитку ринку роздрібної торгівлі, виділено роль маркетингових досліджень у діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах. Дослідники акцентують увагу на поведінці споживачів та основних факторах, які впливають на рішення споживачів стосовно купівлі того чи іншого

товару. А оскільки вподобання споживачів змінюються досить часто і під впливом різних факторів, вони можуть впливати на успішну діяльність того чи іншого підприємства, саме тому це питання є завжди актуальним і потребує дослідження.

**Постановка завдання.** Дослідження споживачів може відбуватися з багатьох причин, наприклад: визначення причини вибору споживачем тієї або іншої торгової марки, способів використання товару, факторів, які впливають на прийняття рішення про купівлю, задоволеність покупкою, ступінь впливу реклами на рішення споживача тощо. Від здатності підприємства залучати споживачів, задовольняти їх потреби, утримувати їх, спонукати до повторної купівлі залежатиме прибутковість підприємства.

Отже, для того щоб підприємство могло не тільки успішно працювати на споживчому ринку, але і розвиватися, потрібно проводити планомірний цілеспрямований збір оперативної маркетингової інформації про ринкову ситуацію і споживачку поведінку, саме тому це питання потребує ретельного дослідження. За результатами досліджень можна визначити, як споживачі сприймають певне підприємство, а які переваги бачать у його конкурентів. Це дозволить своєчасно коригувати стратегію підприємства та сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності.

Сьогодні вітчизняні підприємства працюють в умовах невизначеності та підвищеного ризику, саме тому **метою роботи** є виявлення основних тенденцій ринку товарів повсякденного попиту та дослідження поведінки споживачів на ньому, що дозволить виявити напрями вдосконалення маркетингової діяльності підприємства та сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна ситуація в Україні залишається складною. Девальвація гривні тя-

не за собою зростання інфляції. За даними держкомстату Індекс споживчих цін за період січень–квітень 2015 р. відповідно до січня–квітня 2014 р. становив 137,9% [8]. Згідно з даними Мінекономрозвитку реальна заробітна плата у січні–березні 2015 р. порівняно з відповідним періодом січня–березня 2014 р. зменшилася в середньому по Україні на 20,1%. Також зростає заборгованість населенню з виплати заробітної плати [10]. Отже, бюджети покупців стають скромнішими, що вимагає від них ретельного планування витрат, а від магазинів – пропозиції конкурентних цін та необхідного асортименту.

За офіційними даними зростання цін на продукти харчування та безалкогольні напої в середньому по Україні було на 27,9%, ціни на транспорт зросли на 27,9%, витрати на відпочинок, охорону здоров'я, предмети домашнього вжитку зросли на 18–23% [10]. Через підвищення цін покупці вимушені змінювати рівень споживання, від чогось відмовитися, змінити розмір закупівель, обирати більш дешеві товари, відмовлятися від дорогих та імпортних товарів, деякі продукти купують рідше чи в меншій кількості.

При цьому рівень безробіття населення працездатного віку в середньому за 2014 р. становив 9,7% економічно активного населення відповідного віку [8]. Безробіття позначається на сімейному і особистому бюджеті, тому покупці купуватимуть тільки найнеобхідніше, шукатимуть магазини з нижчими цінами.

Згідно з даними Держкомстату оборот роздрібною торгівлі України щорічно зростав до 2014 р. [8]. На рис. 1 показано роздрібний товарооборот підприємств (юридичних осіб), які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі.

Також згідно зі статистичними даними кількість ринків з продажу споживчих товарів щороку зменшується (рис. 2) [10]. Це говорить про те, що українці починають надавати перевагу сучасним формам роздрібною торгівлі.



Рис. 1. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств України, 2008-2013 рр.



Рис. 2. Кількість ринків з продажу споживчих товарів, 2008-2013 рр.

За даними Держкомстату у товарній структурі роздрібного товарообороту підприємств в Україні 1/3 займають продовольчі товари [8].

За результатами досліджень «Gfk Ukraine» частка сучасних форматів роздрібної торгівлі (гіпермаркети, супермаркети, дискаунтери, Cash&Carry) у вартісному вираженні складає 22% від загального обсягу ринку FMCG (Fast Moving Consumer Goods), тобто товарів повсякденного попиту. До цього дослідження «Gfk Ukraine» було включено приблизно

60 категорій товарів повсякденного попиту, до яких входять їжа, напої, чистячі та миючі засоби (у вартісному вираженні) [7].

В Україні частка супермаркетів у загальній торгівлі уже наближається до показників сусідніх країн. За дослідженнями «Gfk», у сусідній Польщі покупці залишають в супермаркетах – 17% своїх грошей, в гіпермаркетах – 15, проте найбільше в дискаунтерах – 23%. Українські покупці надають перевагу супермаркетам – 13% витрат, дискаунтерам – 6, гіпермаркетам лише 1%.

Кількість сучасних форматів торгівлі в Україні з 2004 по 2014 рр. збільшилася з 9 до 23%. Частка традиційної торгівлі залишилася незмінною (27%), а от частка каналів торгівлі, таких як ринки та вулична торгівля (розкладки), зменшилася за цей період з 48 до 36%. На рис. 3 наведено відсоткові зміни частки торгових кана-

лів України в цілому в період з 2004 по 2014 рр. [7].

Чим розвинутіша країна, тим більша частка сучасних форм, торгівлі. За даними «GFK Consumer Panel Services & Europanel» у 2013 р. лідерами у Європі за цим показником були Австрія (81%) та Німеччина (77%), а Україна зайняла передостаннє місце (рис. 4) [7].

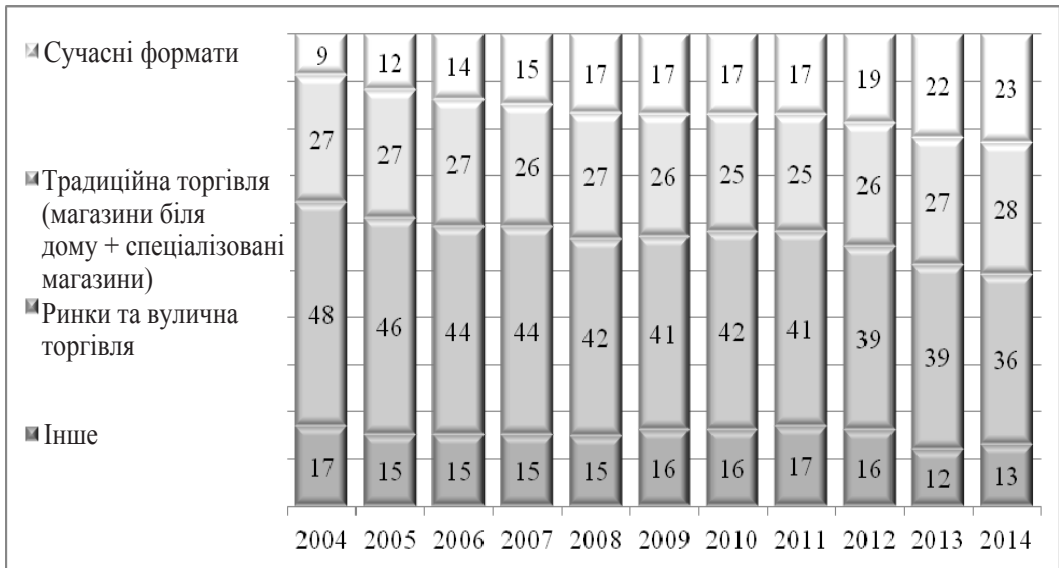


Рис. 3. Зміна частки торгових каналів України, 2004–2014 рр. (%)

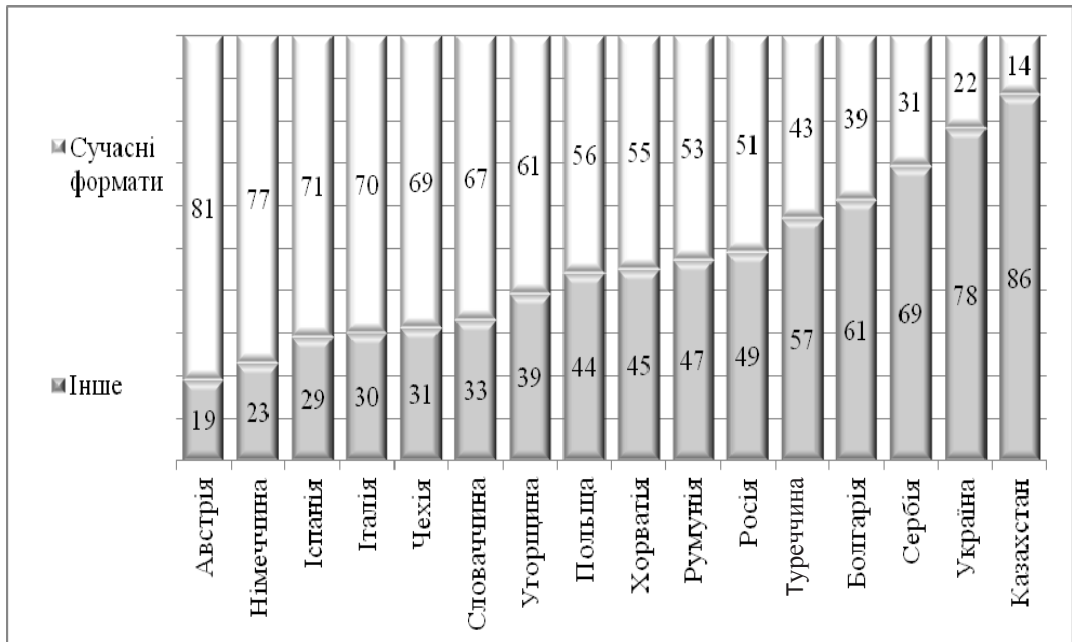


Рис. 4. Частка сучасних форм торгівлі, 2013 р. (%)

Отже, є великий потенціал для подальшого розвитку сучасних форм (супермаркети, гіпермаркети, дискаунтер, Cash&Carry) роздрібної торгівлі в Україні, але це зростання може стримуватися несприятливими умовами економічної та політичної ситуації в Україні. Наприклад, ситуація в банківській сфері не сприяє видачі кредитів. Процентні ставки за кредитами, які були і без того високими, зросли ще на 1–2 %. Без залучення коштів відкрити новий магазин дуже складно. Відкриття магазинів потребує значних коштів. У відкриття торгового об'єкта формату «магазин біля дому» потрібно вкласти близько 1 млн грн, а на відкриття супермаркету потрібно близько 8–12 млн грн.

У зв'язку з вищенаведеним торговельним мережам дуже складно буде розширюватися, тому на сьогодні вони намагаються утримувати свої ринкові позиції та шукають способи «відвойовування» споживачів у конкурентів. З кожним днем маркетингові дослідження посилюють свої позиції серед способів досягнення конкурентних переваг підприємств, стаючи невід'ємним елементом маркетингової діяльності все більшої частини суб'єктів ринку. Проводя-

чи дослідження власними силами або вдаючись до послуг маркетингових, консалтингових компаній, керівники підприємств та організацій приходять до усвідомлення значущості таких досліджень як показника, здатного значною мірою підвищити рівень обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

Протягом травня–червня 2015 р. було проведено маркетингове дослідження споживачів, які відвідували супермаркети «Варус» та здійснювали там купівлю товарів. Метою дослідження було виявлення факторів, що впливають на прийняття рішень споживачем при купівлі товарів FMCG. У дослідженні взяло участь 320 осіб.

Наведемо основні результати дослідження.

Вікова структура споживачів така: 46% – це люди віком 16–29 років, 35 – 30–44 роки, 19% – 45–59 років.

За рівнем доходів респондентів можна відзначити, що низький рівень у 20% опитаних, середній рівень мають 69 і тільки 12% мають високий рівень доходів (рис. 5). Отже, основні покупці мережі мають низький та середній рівень доходів.

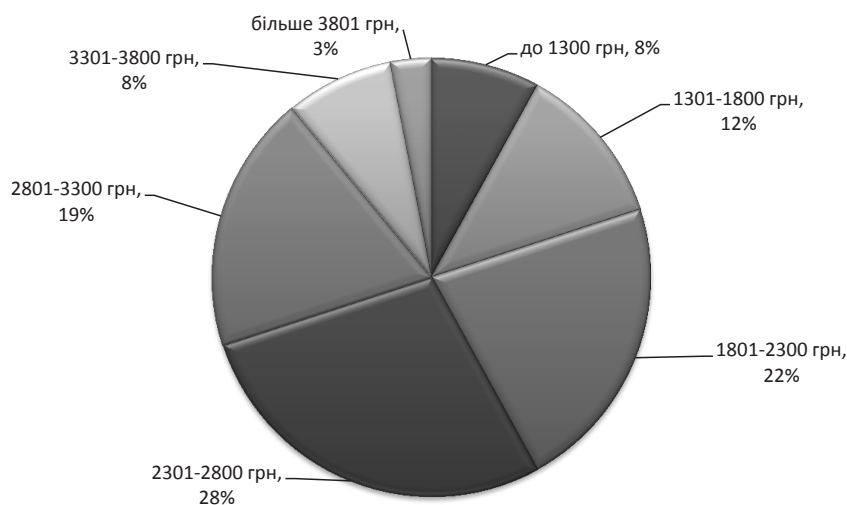


Рис. 5. Рівень доходів



Також опитування показало, що 89% споживачів здійснили намір купівлі, а 11% не здійснили цього наміру. Серед основних причин відмови від купівлі були: ціна здалася високою – 33%, не сподобався товар – 24%, не було в магазині – 16%, черги на касі (або біля прилавку), – 18%, не знайшов у торговому залі, – 8%, не побачив цінника, 1% (рис. 6).

Основними факторами вибору мережі «Варус» для здійснення купів-

лі згідно з опитуванням є: місце розташування магазину (23%) та асортимент (20%); вигідні ціни (18%); зацікавленість акційними пропозиціями (18%) та якість товарів (10%); прийшли тому, що є товари, яких немає в інших мережах (6%), заради швидкого обслуговування (5%) опитаних (рис. 7).

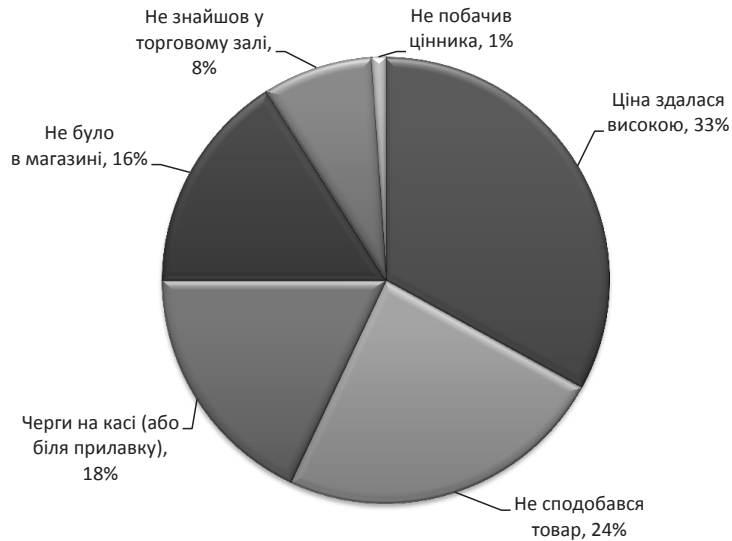


Рис. 6. Причини нездійснення купівлі

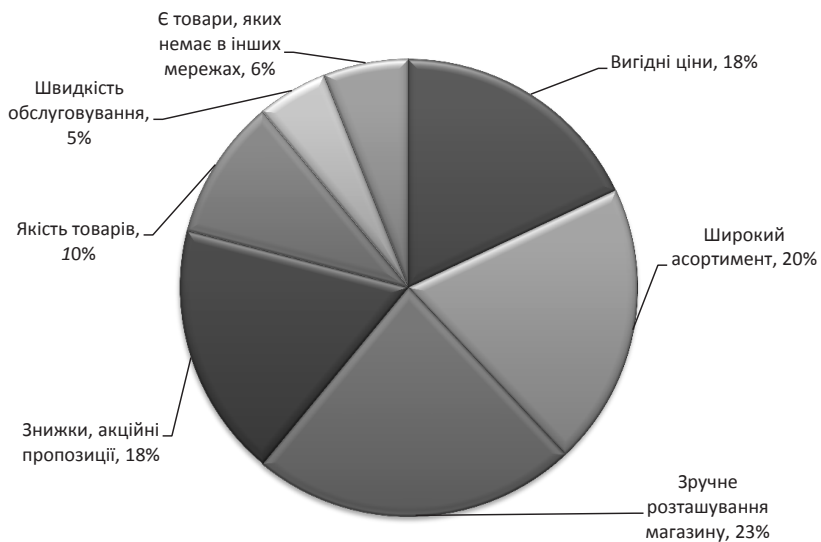


Рис. 7. Фактори вибору «Варус»

На запитання щодо найбільш важливих характеристик, які впливають на вибір магазину, більшість споживачів назвали вигідні ціни та місце розташування магазину, асортимент та знижки. Комфорт та особливості асортименту вподобали значно менше респондентів (рис. 8).

Більшість покупців відвідують магазин кожного дня (40%) або 2–3 рази на тиждень (46%). Решта (14%) споживачів відвідують магазин раз на тиж-

день або ще рідше. Отже, можна сказати, що більшість покупців приходять за покупками у супермаркет регулярно. Це може свідчити про те, що покупці надають перевагу невеликим закупівлям на 1–2 дні.

На запитання «Які інші мережі відвідують і чому?» респонденти відповіли: найчастіше відвідують мережі «АТБ» – 45% та «Сільпо» – 40% (рис. 9). Очевидно, що ці магазини є основними конкурентами супермаркетів «Варус».

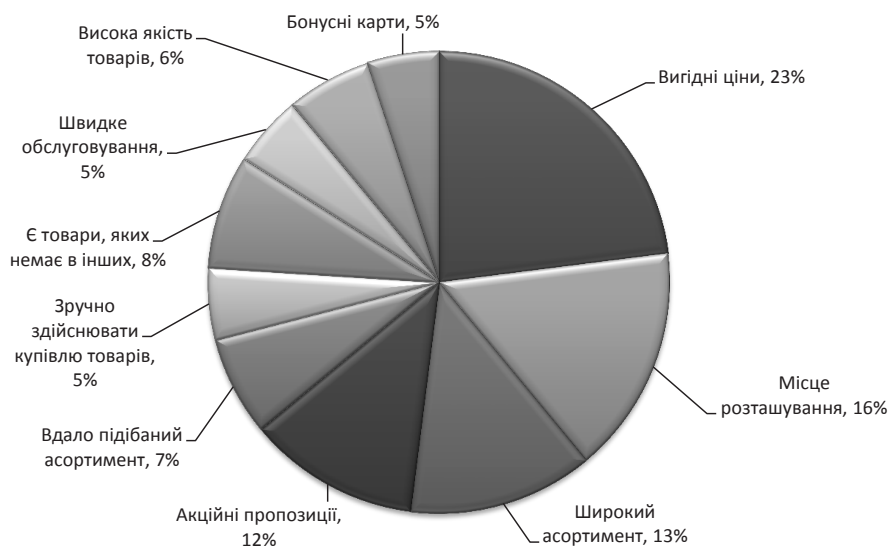


Рис. 8. Переваги при виборі магазину

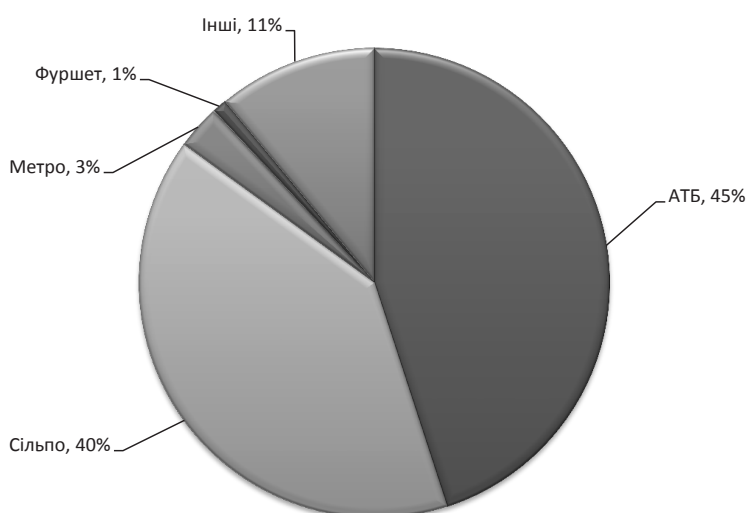


Рис. 9. Магазины-конкуренты супермаркетов «Варус», які відвідують споживачі

Перевагами інших мереж магазинів респонденти вважають: більш низькі ціни (44% опитаних), відвідують через знижки (21%) та через інший асортимент, якого немає у «Варус» (18%), що відображено на рис. 10. Отже, супермаркети «Варус» є привабливими для покупців, проте фактор ціни дуже впливає на їхній вибір, через що вони обирають магазини конкурентів.

Щодо асортименту супермаркетів «Варус» та рівня обслуговування, то респонденти в цілому дали високі та середні оцінки. Оцінку «погано» дала незначна кількість респондентів, що говорить про вдалу асортименту політику підприємства та добру роботу персоналу. Асортимент супермаркетів «Варус» 38% респондентів оцінили на «5», дали оцінку «4» – 33%, оцінку «3» – 16%, найнижчу оцінку дали 13% респондентів (рис. 11).

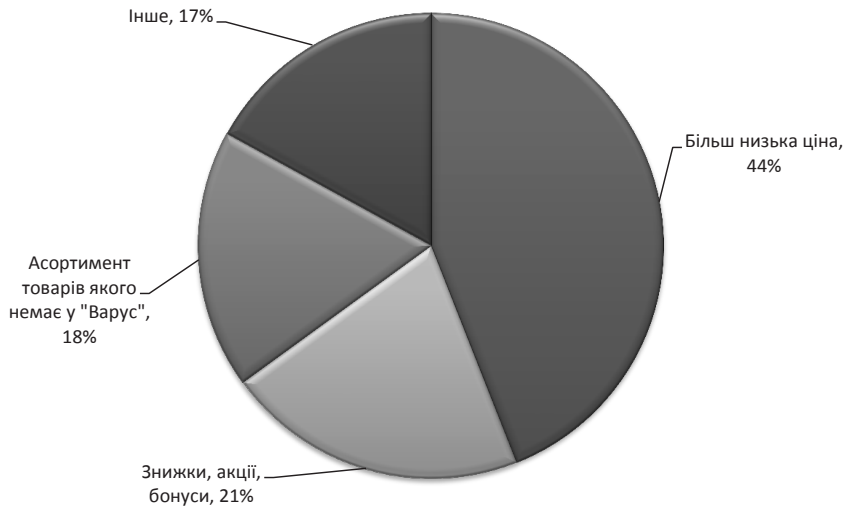


Рис. 10. Фактори вибору інших магазинів

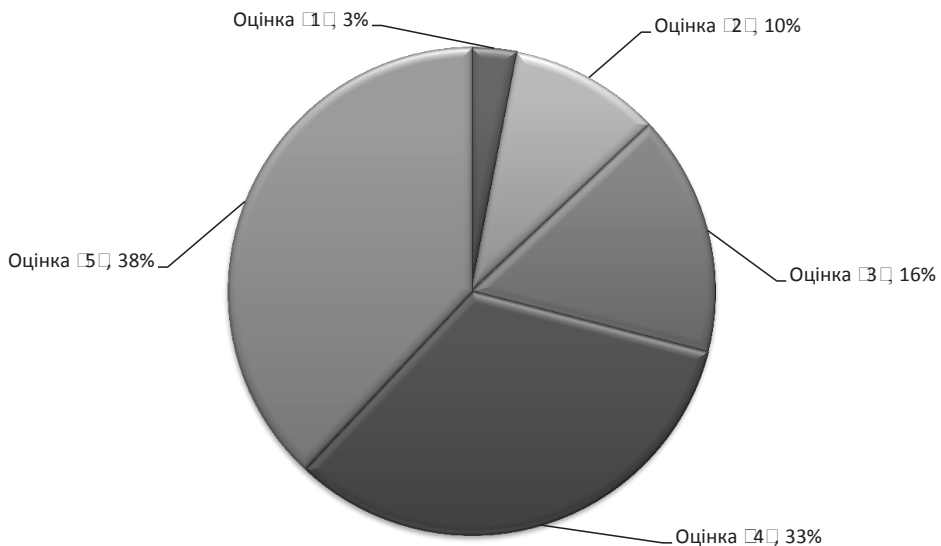


Рис. 11. Оцінка асортименту супермаркетів «Варус»

Згідно з результатами опитування рівень обслуговування задовольняє покупців. Більшість поставили високі та середні оцінки, низьких менше 9% (рис. 12).

Згідно з опитуванням 73% респондентів виявляють інтерес до акційних пропозицій у супермаркетах мережі «Варус», 27% респондентів не виявляють до цього цікавості. Отже, вигідні пропозиції є привабливими для покупців, вони ними цікавляться, і це може

бути додатковим фактором вибору місця купівлі.

При дослідженні засобів реклами, яку використовують супермаркети «Варус», респонденти відповіли, що частіше бачать зовнішню рекламу (плакати, білборди) – 41%, рекламу в листівках – 19%, в Інтернеті – 8% та по телебаченню 2% (рис. 13). Взагалі не бачать рекламу супермаркетів «Варус» 30% опитаних. Отже, більш дієвою для мережі є зовнішня реклама.

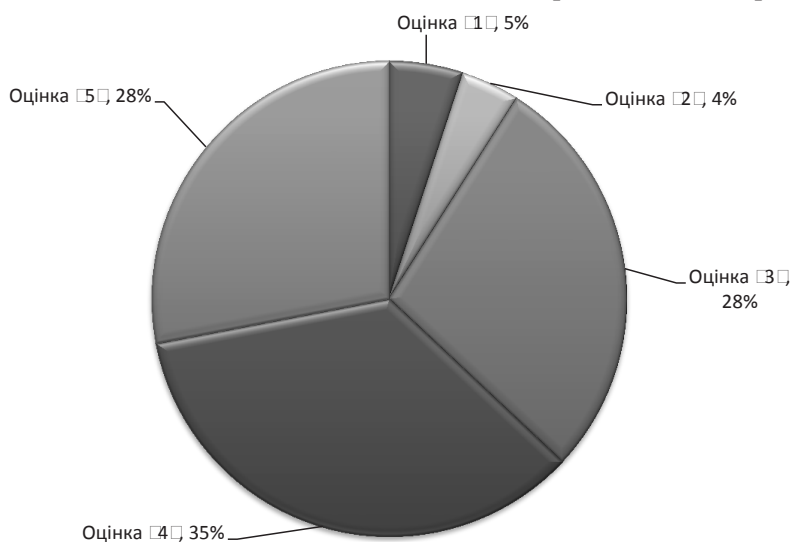


Рис. 12. Оцінка рівня обслуговування в супермаркетах «Варус»

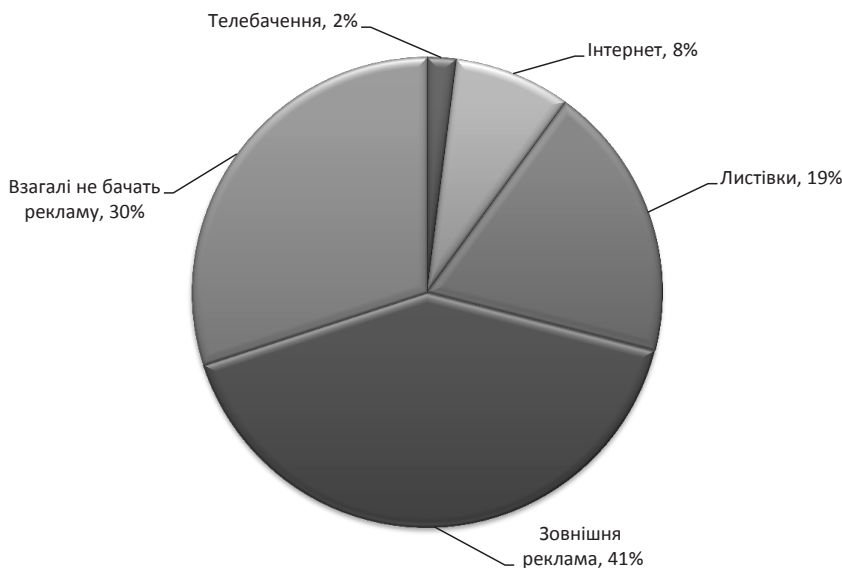


Рис. 13. Дослідження засобів реклами

Отже, за результатами маркетингових досліджень споживачів мережі супермаркетів «Варус» можна зробити такі висновки:

- основні покупці мережі «Варус» мають низький та середній рівень доходів;
- більшість покупців здійснюють наміри купівлі, проте деякі вважають, що ціни є високими;
- перевагами мережі є місце розташування та асортимент;
- основними факторами, які впливають на вибір магазину для купівлі товарів, є ціна та місце розташування;
- знижки та акційні пропозиції є цікавими для покупців, і це може бути додатковим фактором вибору місця купівлі;
- більшість покупців роблять купівлі щоденно або декілька разів на тиждень;
- конкурентами супермаркетів «Варус» є мережі «АТБ» та «Сільпо»;
- магазини-конкуренти приваблюють пропозиціями товарів за нижчими цінами;
- асортимент супермаркетів «Варус» та рівень обслуговування цілком задовольняють покупців.

Загалом супермаркети «Варус» є привабливими для покупців, вони добре оцінили супермаркети, проте фактор ціни дуже впливає на їхній вибір, через що вони шукають вигідні пропозиції та обирають магазини конкурентів. Це пояснюється загальним економічним станом у країні. Через інфляцію та зростання цін покупці змушені ретельніше планувати свої витрати, робити невеликі закупівлі кожен день, аніж великі закупівлі раз на тиждень. У такій ситуації необхідні засоби, які приваблять покупця, будуть стимулювати робити постійні купівлі тільки в супермаркетах «Варус». В майбутньому це може зробити покупців більш лояльними до мережі та допоможе зміцнити конкурентні позиції підприємства на ринку.

Таким чином, за результатами досліджень для мережі супермаркетів «Варус» можна запропонувати такі рекомендації, які сприятимуть удосконаленню його маркетингової діяльності:

- пропонується застосовувати засоби стимулювання збуту, а саме проведення промо-акцій, спрямованих на підвищен-

ня середньої суми чека та залучення нових покупців у мережу.

У короткостроковій перспективі промо-акція виконує два завдання: залучення нових клієнтів і збільшення суми купівлі товарів серед існуючих покупців; зростання категорії за рахунок частоти і обсягу споживання.

– доцільно проводити промо-акції в рамках загального комунікативного плану, який готується на щорічній основі, передбачається в загальному бюджеті і в компанії прописати основні процедури проведення.

Враховуючи формат, можна використовувати різні механізми промо-акцій, як для збільшення потоку покупців, так і для забезпечення лояльності. Для збільшення потоку покупців можна використовувати:

– асортимент; тобто в асортимент магазинів з певною періодичністю вводяться в обмеженій кількості непродуктові товарні категорії, наприклад, побутові речі, текстиль, велосипеди тощо;

– комунікації в місцях продажу; використовується як ATL, так і BTL: шелф-токери, шелфбанери, дисплеї та інша «полична комунікація», щотижневі каталоги з акціями (з розповсюдженням у магазинах, по скриньках, поштою), також можна використовувати промо-календар, інформуючи покупців про дати початку акційних пропозицій.

Для збільшення лояльності покупців можна використовувати засоби, які побудовані на принципі винагороди покупця, а саме:

- цінову і асортиментну стратегію;
- різні програми лояльності, що включають в себе карти лояльності, винагороди за щотижневі візити в магазин тощо.

Для проведення більш ефективних промо-акцій, необхідно вирішити ряд важливих питань:

- на яку аудиторію буде розрахована акція;
- частота проведення промо-акції;
- механізми промо-акції.

У кризу людям важливо було б отримати мінімальну ціну. Будь-яка акція, спрямована на отримання фінансової вигоди, є ефективною. Однак ефективною є

для тієї аудиторії, яка чутлива до економії. Беручи до увагу проведене опитування, економічну ситуацію в країні, пропонується для промо-акції обрати аудиторію із середнім і низьким доходом.

Для ефективного проведення промо-акцій слід враховувати кілька факторів: донесення до споживача цінності самої промо-акції, а не тільки отримання вигідної ціни, також необхідно дотримуватися правильного балансу частоти промо-акції.

Цінова політика при організації акції повинна враховувати обсяги товару, які планується реалізувати в результаті акції. Крім того, необхідно правильно комбінувати різні промо-активності та планувати їх з метою довгострокового ефекту.

Для збільшення ефективності акцій необхідно залучити до неї постачальників акційного товару. При проведенні промо-акцій спільно з постачальником буде можливо істотно знизити ціну на товари, що буде більш привабливо для покупця.

Метою таких акцій може бути не стільки стимулювання продажів конкретного бренду і отримання додаткової прибутковості, скільки залучення додаткової аудиторії завдяки популярності і позиціонування марки. Аудиторія такого плану акцій може бути максимально широкою і не визначатися поведінковими характеристиками або за рівнем доходу.

**Висновки.** Сьогодні торговельні підприємства не можуть не враховувати економічну кризу, яка позначилася на купівельній спроможності більшості українських споживачів, адже їхні бюджети стали скромнішими, а це вимагатиме від них більш ретельного планування своїх ви-

трат. На основі проведеного маркетингового дослідження для мережі супермаркетів «Варус» було запропоновано рекомендації, які сприятимуть зміцненню ринкових позицій підприємства. На сьогодні момент мережа «Варус» представлена двома форматами магазинів – «супермаркет» та «магазин біля дому», тому доцільно проводити запропоновані заходи в магазинах обох форматів. Проте важливо, щоб акція не «загубилася» серед інших акцій, які проводяться в супермаркетах тому, що завдяки площі, асортименту, великій кількості покупців різних сегментів в супермаркетах проводяться акції від постачальників різних товарів. За сукупністю факторів формат супермаркету в цілому є найбільш привабливим для більшості покупців, оскільки, дозволяє економити час на купівлі, має збалансований і привабливий асортимент. Проте в «магазинах біля дому» вища частота відвідувань покупцями. Це обумовлює необхідність постійно стимулювати їх інтерес вигідними пропозиціями кожен день, що в подальшому може забезпечити швидку реакцію покупців на нову промо-пропозицію. Завдяки розташуванню магазину біля житлових будинків, у покупця існує можливість багаторазової купівлі товару за акцією в обмежений проміжок часу.

Таким чином, можна констатувати, що, враховуючи всі вищенаведені тенденції розвитку ринку FMCG, торговельна мережа «Варус» після впровадження запропонованих рекомендацій щодо покращання своєї маркетингової діяльності зможе утримувати своїх споживачів, залучати нових та зміцнить свої конкурентні позиції в цілому.

### Список використаних джерел

1. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест; пер. с англ. С. Памфилова, Н. Брагиной; под ред. П. Миронова; Стокгольмская школа экономики. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Федоров, 2013. – 760 с.
2. Васильев Г.А. Поведение потребителей / Г.А. Васильев. – М.: Инфра-М, 2010. – 423 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2012. – 816 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпигас, И. Шулигин; 2-е изд.; пер. с англ. под ред. В.Б. Копчанова. – СПб.: Питер, 2008. – 720 с.
5. Маркетинговые исследования в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing-ua.com>

6. Международная маркетинговая группа. Маркетинговый нестандарт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing-ua.com/articles.php>
7. Офіційний сайт «GfK Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gfk.com/ua/Documents/Presentations/Zabarilo\\_FoodMaster2014.pdf](http://www.gfk.com/ua/Documents/Presentations/Zabarilo_FoodMaster2014.pdf).
8. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
10. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua/](http://www.minfin.gov.ua/)
11. Офіційний сайт ТОВ «Омега» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://varus.ua>.
12. Прогнозы по развитию ритейла [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/ukrainskii-riteil-pod-mikroskopom-pokupatel-tovar-navar-297690>
13. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. / Г.А. Черчилль, Т.Д. Браун. 5-е изд. – М.: Питер, 2007. – 704 с.
14. Як відродити ритейл [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1399349-yak-vidroditi-ritejl>

### References

1. Best, R. (2013). *Marketynh ot potrebytelia* [Marketing of consumer]. 3rd ed. Mann, Yvanov y Fedorov, Moscow, Russia.
2. Vasylyev, H.A. (2010). *Povedenye potrebytelej* [Consumer Behavior], Ynfra-M, Moscow, Russia.
3. Kotler, F., Keller, K.L. (2012). *Marketing menedzhment* [Marketing Management]. St. Petersburg, Russia, 816 p.
4. Lamben, Zh.-Zh., Chumpytas, R. and Shulyhyn, Y. (2008). *Menedzhment, oryentirovannyj na rynek* [Management market-oriented], 2nd ed. Pyter, Sank-Petersburg, Russia.
5. Marketingovyie issledovaniya v Ukraine Website. Available at: <http://marketing-ua.com> (accessed 10 May 2015).
6. Mezhdunarodnaya marketingovaya gruppa. Marketingovyiy nestandard. Available at: <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=978/> (accessed 20 September 2015).
7. Oficijnij sajт «GfK Ukraine». Available at: [http://www.gfk.com/ua/Documents/Presentations/Zabarilo\\_FoodMaster2014.pdf](http://www.gfk.com/ua/Documents/Presentations/Zabarilo_FoodMaster2014.pdf) (accessed 10 May 2015).
8. Oficijnij sajт Derzhkomstatu Ukraїni. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 20 September 2015).
9. Oficijnij sajт Ministerstva ekonomichnogo rozvitku i torgivli Ukraїni. Available at: <http://www.me.gov.ua> (accessed 10 September 2015).
10. Oficijnij sajт Ministerstva Finansiv Ukraїni. Available at: [www.minfin.gov.ua/](http://www.minfin.gov.ua/) (accessed 10 May 2015).
11. Public Company TOV «Omega» Website. Available at: <http://varus.ua> (accessed 30 May 2015).
12. Prognozyi po razvitiyu riteyla Website. Available at: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/ukrainskii-riteil-pod-mikroskopom-pokupatel-tovar-navar-297690> (accessed 10 May 2015).
13. Cherchyll', H.A., Braun, T.D. (2007). *Marketynhovyie yssledovaniya* [Marketing research], 5th ed. Pyter, Moscow, Russia.
14. Yak vidroditi riteyl. Available at: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1399349-yak-vidroditi-ritejl> (accessed 10 September 2015).

В статье проанализировано современное состояние рынка FMCG и выделены основные его тенденции. Представлены результаты исследования потребителей торговой сети супермаркетов «Варус» в г. Днепропетровске. Определены основные факторы выбора торговой сети; выявлены факторы выбора магазинов конкурентов; оценены ассортимент и качество обслуживания в торговой сети супермаркетов; выявлены наиболее действенные каналы распространения маркетинговой информации. На основе результатов исследования предложены рекомендации по улучшению маркетинговой деятельности сети супермаркетов «Варус» на рынке г. Днепропетровска.

**Ключевые слова:** рынок, потребители, покупательная способность, супермаркет, маркетинговые исследования.

The article analyzes the current state of the FMCG market and highlights its main trend. The results of the study consumer retail network of supermarkets “Varus” in Dnepropetrovsk. The main factors are the choice of distribution network; Factors select stores of competitors; evaluated the range and quality of services in the trading network of supermarkets; identify the most effective marketing channels for the distribution of information. The recommendations to improve the marketing activities of the network of supermarkets “Varus” in the market of Dnepropetrovsk, which are based on the results of the study, have been made.

**Key words:** market, customers, purchasing power, supermarket, market research.

*Одержано 4.09.2015.*



УДК 659.113

В.Ю. ПЕТРУНЯ, кандидат економічних наук, доцент  
Університету митної справи та фінансів

## ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто питання трансформації маркетингового середовища підприємств під впливом економічної глобалізації. Глобалізація розглянута як фактор зміни співвідношення національних та інтернаціональних джерел формування середовища. Визначено вихідні моменти управлінської діяльності, пов'язані з урахуванням глобалізаційних процесів. Показано типові напрями впливу економічної глобалізації на поведінку споживачів, а також її вплив на окремі елементи маркетингового мікро- та макросередовища підприємств. Визначено, що глобалізаційна трансформація середовища регулювання відбувається шляхом розвитку інститутів наддержавного регулювання, перерозподілу важелів регулювання та типізації діяльності інститутів регулювання.

*Ключові слова: економічна глобалізація, маркетинг, маркетингове середовище, підприємство, регулювання.*

**Вступ.** Глобалізація є явищем мегарівня, в той же час її прояви активно виявляються на рівні національних економік, внутрішньо-регіональному рівні та рівні окремо взятих підприємств та інших організацій.

Маркетингова діяльність реалізується, насамперед, на рівні окремої організації – підприємства, компанії, установи тощо. Маркетингова складова є, можливо, ключовим компонентом управління організації. Реалізація маркетингової складової в управлінні передбачає проведення постійного аналізу середовища діяльності організації, здійснення вибору щодо ринків, сегментування, позиціонування тощо.

Зовнішнє середовище організації постійно змінюється. Ефективна організація має постійно відслідковувати ці зміни та вести пошук відповідних адаптаційних механізмів. Одночасно органи державного та регіонального управління мають також постійно аналізувати умови, відслідковувати процеси, які впливають на можливості, інструменти та результативність їхнього впливу на еконо-

мічне життя, середовище діяльності підприємств.

Питаннями дослідження проблем економічної глобалізації займаються окремі науковці, різні наукові установи, урядові та неурядові організації. Серед авторів, зокрема, можна назвати таких фахівців, як О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Герет, Ч. Гіл, Ю. Макогон, Е. Клеєр, Д. Лук'яненко, Р. Нельсон, Ю. Пахомов, О. Рогач, Дж. Сорос, Г. Томсон, А. Філіпенко, О. Шнирков. Щодо маркетингової діяльності, то тут можна згадати авторів, у працях яких розглядається вплив міжнародних факторів на маркетингову діяльність підприємств, зокрема І. Ансоффа, Є. Голубкова, Д. Джоббера, Ф. Котлера, Д. Кревенса, Ж.-Ж. Ламбена, Т. Левітта, М. Портера, А. Старостіну, Дж. Траута.

Треба зазначити, що основна спрямованість більшості досліджень – дослідження впливу глобалізації на національну економіку, виявлення її можливих наслідків. Деталізація відображення глобалізації на мікрорівні найчастіше відбувається в аналізі діяльності транснаціональ-

них компаній та в аналізі спроможності національних підприємств, зокрема України, витримувати глобальну конкуренцію. Щодо впливу глобалізації на окремі управлінські функції, зокрема маркетингову, то тут акцентованих досліджень не так багато.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити основні напрями впливу сучасних процесів економічної глобалізації на маркетингове середовище діяльності підприємств, систему маркетингового управління, регулятивні процеси національного рівня.

**Результати.** «Глобальний» від латинського «*globus*» або від французького «*global*» – всесвітній, загальний [1]. Можна виділити економічну, екологічну, освітню, інформаційну, культурну та інші складові загальної глобалізації. Сутність економічної глобалізації полягає, на нашу думку, у формуванні та поширенні характерних (всесвітніх, загальних) підходів («правил») до виробництва, розподілу та споживання економічних благ, до управлінських процесів.

У контексті управління, можливо, основним наслідком глобалізації є поширення взаємозалежностей між національними економіками. Воно відбувається, насамперед, через розвиток світової торгівлі та міграції капіталу у вигляді прямих, портфельних чи фінансових інвестицій. Поширення взаємозалежностей в аспекті проблеми середовища економічної діяльності відображається в структурних змінах: а) за лінією співвідношення ендотного та екзогенних факторів середовища; б) за лінією розподілу сфер впливу національних та «всесвітніх» інститутів на поточний стан і тенденції розвитку середовища.

У менеджменті середовище поділяють на внутрішнє та зовнішнє. Різниця проводиться за ознакою можливості впливу, контролю. У маркетингу в зовнішньому середовищі виділяють маркетингове мікро- та макросередовище. У цьому випадку застосовується інший критерій поділу – міра, сила впливу середовища на організацію. Мікросередовище впливає сильніше, макросередовище –

слабкіше. Співвідношення сил впливу на лінії «мікросередовище – макросередовище» значною мірою залежить від особливостей ринків (наприклад, внутрішній чи зовнішній), державного регулювання, від ролі, наприклад, зовнішніх ресурсів та ін.

Зміни в середовищі можуть бути ендогенного (внутрішнього) або екзогенного (зовнішнього) походження. Глобалізаційні процеси формують зміни екзогенного характеру. Після їх імплементації в національне середовище вони стають фактом економічного життя. Є підстави бачити в глобалізації фактор, який змінює співвідношення національних та міжнародних джерел формування зовнішнього середовища діяльності організації.

Ми пропонуємо при побудові теоретичної моделі впливу економічної глобалізації на основних суб'єктів національної економіки поділити останніх на такі основні групи: а) приватні та державні підприємства; б) державні (місцеві) установи (організації) – інститути економічного регулювання.

Отже, основні вихідні моменти управлінської діяльності, пов'язані з урахуванням фактора економічної глобалізації, є, на наш погляд, такими:

– по-перше, треба виявити лінії впливу економічної глобалізації на те ринкове середовище («ближнє коло»), в якому знаходиться підприємство: «глобалізація – споживач», «глобалізація – конкуренти», «глобалізація – постачальники» тощо;

– по-друге, треба виявити лінії впливу економічної глобалізації на діяльність держави («дальнє коло») та на інституціональні фактори зовнішнього середовища. Держава є регулятором економічної діяльності, система такого регулювання є динамічною, в тому числі поштовхом для змін є зовнішні фактори. «Неперсоніфіковані» фактори зовнішнього середовища – це науково-технічний прогрес, природно-ресурсна база, технології та інше;

– по-третє, важливо бачити майбутнє, прогнозувати те, що може відбуватися за лініями впливу, й важливо правильно встановлювати, оцінювати пріоритети;

– по-четверте, важливо постійно адаптувати підприємство до змін у серед-

овищі його діяльності. А це передбачає прийняття відповідних управлінських рішень, постійне вдосконалення системи. Таким чином, проблема врахування економічної глобалізації в діяльності підприємства проходить через етап розробки та етап прийняття управлінських рішень [2].

Серед напрямів впливу економічної глобалізації на діяльність підприємств пріоритетними треба вважати «глобалізаційні» зміни в поведінці споживачів. Залежно від ринку ці зміни можуть характеризуватися різними особливостями. Спробуємо виділити загальне, типове для всіх ринків:

- наявність схильності у споживачів приєднуватися до «загальних» стандартів споживання. Торговельно-розважальні центри (шопінг-центри) не є національною особливістю України. Це перенесення на територію України «загальних» стандартів споживання. Використання пластикових карток для сплати за товари, послуги – приклад з того ж самого ряду;

- наявність позитивного ставлення до функцій та послуг широко відомих брендів. Фактор «всесвітньої» відомості бренду відіграє суттєву роль у процесі вибору споживача. Маркетингове комунікаційне «павутиння» робить свою справу у свідомості споживача незалежно від країни знаходження;

- все більш активне використання інтернет-інформації, інтернет-можливостей як в процесі вивчення ситуації, вибору товару, послуги, так і в процесі здійснення безпосередніх купівель, оплати та отримання товарів, послуг, у тому числі фінансових. Споживачі схвально сприймають сучасні ІТ-технології, активно вводять їх у своє економічне життя;

- наявність готовності до зменшення рівня «патріотичних» настроїв у процесі вибору товару, послуги. Прикладом є активне поширення у світі продукції з Китаю. Фактор ціни стає в багатьох випадках сильнішим від фактору патріотизму.

Маркетингова діяльність підприємства у дещо спрощеному вигляді може бути представлена як діяльність, що спрямована на завоювання ринку. Її ризики можна визначити як загрози, імовірність появи втрат (в обсягах реалізації та част-

ці ринку). Ці ризики можна класифікувати за різними ознаками: імовірність; сила впливу; ендо- та екзогенність походження; функціональна сфера походження (в рамках маркетингового міксу); стратегічність-тактичність горизонту впливу, інше.

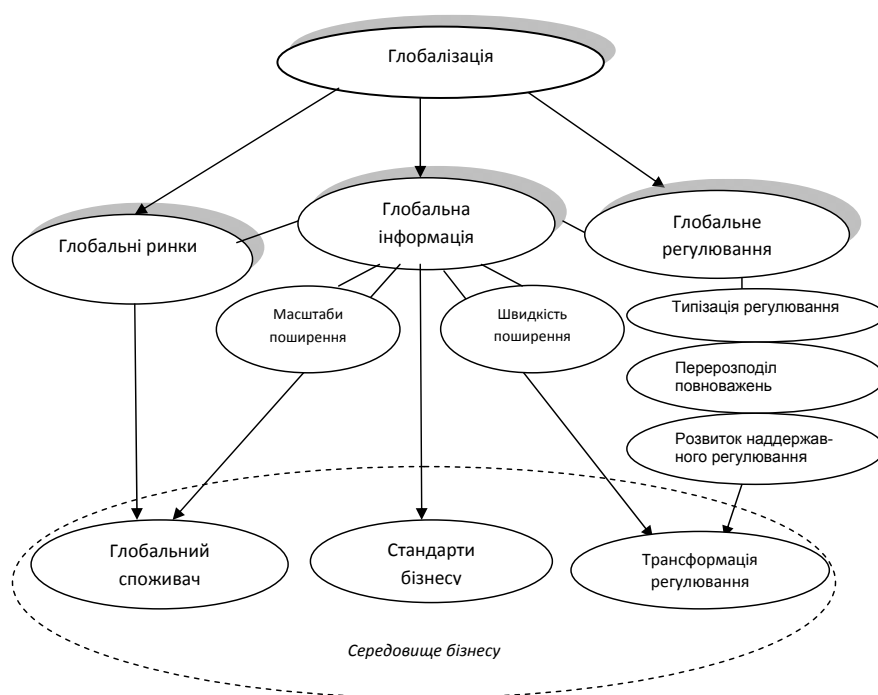
Глобалізаційні ризики маркетингової діяльності – це ризики екзогенного походження (прямого чи трансформованого впливу). Для організації вони виявляються в ризиках мікро- та макросередовища. На рис. 1 показано, які саме основні зміни вносяться в середовище діяльності через глобалізацію.

На рівні маркетингового мікросередовища глобалізація насамперед призводить до змін в умовах конкуренції та в поведінці споживачів.

В маркетингове макросередовище глобалізація вносить основні зміни через факторний елемент середовища – технологічні фактори (насамперед, інформаційні технології), та суб'єктний елемент середовища – систему неринкового (державного, наддержавного) регулювання.

Щодо змін у конкурентному середовищі, то тут очевидною тенденцією є поширення впливу підприємницьких мережевих структур, що є носіями глобального бізнесу. Ця тенденція несе в собі ризики та загрози для середнього та малого бізнесу (насамперед, цінові). Велика структура, транснаціональна бізнес-організація може досить сильно використовувати фактор масштабу – як щодо собівартості продукції, так і щодо логістичної раціональності.

Глобалізаційні процеси зменшують значення національної індивідуальності споживачів. Глобальні бізнес-структури поширюють по світу не тільки свої товари, а й певні стандарти споживачької поведінки. Споживач починає підлаштовуватися, достатньо активно сприймати як нові («глобальні») шопінг-стандарти (умови, атмосферу придбання товарів, послуг), так і власне стандарти споживання (що, скільки, в який спосіб тощо), які надходять від глобальних компаній. Як зазначається в літературі, все «відчутніше дається взнаки тенденція до конвергенції, внаслідок якої формуються однорідні смаки, звички, алгоритми поведінки» [3, с. 378].



**Рис 1. «Імпорт» окремих глобалізаційних факторів у маркетингове середовище організації**

За таких умов національні компанії можуть стати приреченими на роль компаній «другого ряду». Виникає і ризик втрати мотивації до інноваційного компонента діяльності. Формуються умови для спрямування діяльності на «правильне копіювання». Зазначимо, що «універсалізація» споживачів спрощує проблему сегментування ринку для глобальних компаній – регіональні ринки все більше інтегруються у «глобальний».

Крім того, споживач стає все чутливішим до фактору відомості бренду. Остання значною мірою залежить від масштабу відповідної компанії, від її здатності вкласти значні кошти в маркетингові комунікації. Таким чином, для інших компаній створюються ризики зменшення впливу власних брендів, посилення навантаження на власні маркетингові бюджети.

Що стосується впливу глобалізації на систему регулювання маркетингового середовища, то тут треба насамперед виходити з того, що зовнішнє маркетингове середовище підприємств має певне ін-

ституційне наповнення. Головним його суб'єктом наповнення є споживач. Крім того, великого значення набуває діяльність конкурентів, постачальників тощо. В «макроекономічному колі» дуже важливу роль відіграє держава як суб'єкт регулювання, суб'єкт впливу на середовище підприємства. Крім того, існує й локальне «регіональне середовище». Воно включає в себе регіональні фактори, умови діяльності, а також певні територіально-регіональні регулятивні дії з боку відповідних регіональних суб'єктів регулювання.

Економічна глобалізація впливає не тільки на «мікроекономічне коло» зовнішнього середовища діяльності підприємства, але й на фактори «макроекономічного» та «регіонального» середовища, на те, як функціонують інститути та здійснюється регулювання на національному та регіональному рівнях. Тобто вона змінює діяльність національних та регіональних економічних регуляторів. Через це відбуваються відповідні зміни в маркетинговому середовищі підприємств.

На рис. 1 наведено такі основні позиції щодо глобалізаційної трансформації середовища регулювання:

- розвиток інститутів наддержавного регулювання;
- перерозподіл важелів регулювання між інститутами;
- типізація діяльності інститутів регулювання.

Наддержавне регулювання означає процес передавання певних повноважень та інструментів регулювання середовища діяльності економічних суб'єктів до інститутів міждержавного, наднаціонального характеру. Міра, обсяги передавання повноважень, делегування відповідних функцій наднаціональним інститутам залежать від багатьох обставин. Процес передавання може бути перманентним, а може бути майже фіксованим у часі. Наднаціональні інститути досить часто є відкритими інститутами, що означає можливість приєднання до них нових учасників. Наддержавні інститути зменшують суверенітет національних регуляторів. В основі отримання ними відповідних управлінських повноважень лежать відповідні бачення (очікування) національних регуляторів. Це може бути експансія («наступ»), вимушеність («захист») тощо.

Розвиток наднаціональних регуляторів призводить до зменшення можливостей регулювання на національному рівні. Приєднання будь-якої країни, скажімо, до системи СОТ, означає добровільне обмеження власних можливостей регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Входження, наприклад, до митного союзу означає ще більш високий рівень делегування повноважень в цій сфері відповідному наднаціональному органу. Підприємства можуть лише сподіватися на те, що національні органи країни прийма-

ють стратегічно правильні рішення щодо делегування своїх повноважень.

Глобальність – це одночасно й масштаби, й наближення. Збільшення масштабів охоплення – кількісний параметр, глибина поширення відповідних (загальних) підходів, в нашому випадку до регулювання, – якісний параметр. «Глобальне» загрожує «особливому», глобальність несе в собі загрозу стирання не тільки національно-особливого, але й регіонально-особливого. Глобальність ставить питання про типізацію структури інституціонального управління на національному та внутрішньорегіональному рівнях. Регулятори внутрішньорегіонального рівня коригують уявлення про можливості залучення додаткових фінансових ресурсів – вони починають активніше розглядати пропозиції впливових міжнародних фінансових інститутів. Активний прихід на певну внутрішню територію іноземних прямих інвестицій, як правило, потребує від місцевої влади опанування нових форм взаємовідносин із суб'єктами бізнесу.

**Висновки.** Економічна глобалізація є масштабним і динамічним процесом. Одна з основних ліній її впливу проходить через маркетингову діяльність організацій. Цей вплив необхідно насамперед враховувати через дослідження змін у поведінці споживачів, конкурентному середовищі, діяльність державних інститутів. Важливо своєчасно виявляти та мінімізувати відповідні ризики. Перед системами управління на мікро- та макрорівнях виникають нові виклики, пов'язані з коригуванням умов діяльності, – правильне реагування на них як у тактичному, так і в стратегічному плані, є важливим фактором формування умов конкурентоспроможності українських підприємств у світовому просторі.

### Список використаних джерел

1. Словник іншомовних слів / уклад. Л.О. Пустовіт та ін. – К.: Довідка, 2000. – С. 294.
2. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. / Ю.Є. Петруня, В.Б. Говоруха, Б.В. Літовченко [та ін.]; за ред. Ю.Є. Петруні. – Дніпропетровськ: АМСУ, 2010. – С.11.
3. Новітній маркетинг: навч. посіб. / Є.В. Савельєв, С.І. Чоботар, Д.А. Штефанич та ін.; за ред. Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2008. – 420 с.

### References

1. Pustovit, L.O. Slovnyk inshomovnykh sliv (2000). Kyiv, Dovidka Publ., 294 p.
2. Petrunya, Yu.Ye., Hovorukha, V.B., Litovchenko, B.V. Pryynyattya upravlins'kykh rishen' (2010). Dnipropetrovs'k: AMSU Publ., 11 p.
3. Savel'yev, Ye.V., Chobotar, S.I., Shtefanych, D.A. Novitniy marketing (2008). Kyiv, Znannya Publ., 420 p.

Рассмотрен вопрос трансформации маркетинговой среды предприятий под влиянием экономической глобализации. Глобализация рассмотрена как фактор изменения соотношения национальных и интернациональных источников формирования среды. Определены исходные моменты управленческой деятельности, связанные с учетом глобализационных процессов. Показаны типичные направления влияния экономической глобализации на поведение потребителей, а также ее влияние на отдельные другие элементы маркетинговой микро- и макросреды предприятий. Определено, что глобализационная трансформация среды регулирования происходит путем развития институтов надгосударственного регулирования, перераспределения рычагов регулирования и типизации деятельности институтов регулирования.

**Ключевые слова:** *экономическая глобализация, маркетинг, маркетинговая среда, предприятие, регулирование.*

The article deals with the question of the transformation of marketing environment enterprise under the influence of economic globalization. Globalization is considered as a factor in changing the ratio of national and international sources of environment. The author designates the initial moments of administrative activity associated with globalization processes. It is indicated typical areas of economic globalization impact on consumer behavior and its effect on some other elements of the marketing of micro- and macro enterprises. The author determines that the globalization transformation of regulation environment is under the development of the supernational regulation institutes, re-distribution of regulation and tipification of regulation institutes activity.

**Key words:** *economic globalization, marketing, marketing environment, enterprise, regulation.*

*Одержано 22.09.2015.*

УДК 339.9.009.12

Ю.Ю. ХВАТОВ, кандидат экономических наук,  
доцент Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ

В статье проведен сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности финансовых центров, исследована история создания и развития методик и моделей рейтингования финансовых центров. Проанализированы основные тенденции современного этапа развития финансовых центров. Даны рекомендации по позиционированию Киева как локального финансового центра.

**Ключевые слова:** *Глобальный финансовый центр, международный финансовый центр, офшорный финансовый центр, Индекс глобальных финансовых центров (GFCI), Индекс развития международных финансовых центров (IFCD Index).*

Постановка проблемы. Финансовая глобализация, которую часто называют «глобальной финансиализацией», выступает в качестве как кровеносной, так и нервной системы современной глобальной экономики. По ней не только двигаются «красные тельца» экономики – современные валюты, но и через глобальные финансовые рынки поступают сигналы о кризисных явлениях в тех или иных регионах и секторах мирового хозяйства. Командными пунктами финансовой глобализации стали международные финансовые центры (international financial centre IFC) – города с развитым кластером финансовых услуг, где сосредоточены банки, страховые компании, биржи, инвестиционные и хеджфонды, а также другие финансовые институты.

Если при помощи сервиса Google Ngram Viewer (онлайн-анализатор ежегодной частоты упоминания слов в печатных источниках Google Books с 1800 по 2012 гг.) проанализировать эволюцию употребления в литературе терминов «финансовый центр» – «международный финансовый центр» – «глобальный финансовый центр», то мы получим результаты, представленные табл. 1.

Среди важнейших факторов, способствовавших превращению городов сначала в международные, а потом и в глобальные финансовые центры можно, на наш взгляд, выделить следующие:

1. Технический прогресс (компьютеризация; развитие систем мобильной, спутниковой связи и телекоммуникаций; Интернет; электронные торговые платформы).

Таблица 1

### Эволюция употребления терминов в литературе

Показатель	Финансовый центр (ФЦ)	Международный ФЦ	Глобальный ФЦ
Первое упоминание	1800	Конец 19 века	1970–1980
Максимальное число упоминаний	1999	1999	2003
Частота упоминаний в 2008 г.	0,0000096911	0,0000015583	0,0000002654

2. Дeregуляция и либерализация международных финансовых операций (Big Bang или «Большой взрыв» в Лондонском Сити 27 октября 1986, рыночные реформы в Китае, странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза).

3. Установление единых правил и механизмов проведения банковских и других финансовых операций, а также критериев оценки финансовых рисков и создание для этого новых финансовых инструментов (глобальные рейтинговые и информационные агентства; единые стандарты Базельского комитета по банковскому надзору (Базель-1, 2, 3); система всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций SWIFT; кредитные дефолтные свопы (CDS) и маржинальная торговля).

4. Глобальные финансовые институты, обеспечивающие выполнение этих правил и критериев (Международный валютный фонд и Всемирный банк; Банк международных расчетов и комитеты при нем; Совет по финансовой стабильности (FSB); Международная ассоциация свопов и деривативов (ISDA); Международная ассоциация страховых надзоров (IAIS) и т. д.).

Иерархическая структура современных финансовых центров выглядит, на наш взгляд, следующим образом:

**1. Глобальные финансовые центры**, такие как Лондон, Нью-Йорк, играют главную роль в современной мировой валютно-финансовой системе, обеспечивая проведение всего спектра финансовых услуг.

**2. Международные или транснациональные финансовые центры:** Шанхай, Сидней, Чикаго, Женева, Торонто проводят значительную часть международных финансовых операций, специализируясь, как правило, на отдельных финансовых услугах.

**3. Локальные или региональные финансовые центры:** Варшава, Осака, Мельбурн, Сан-Франциско, Сан-Паулу являются ведущими игроками на национальном или региональном уровне.

Отдельно от этой иерархической структуры стоит понятие «офшорный

финансовый центр». Основными отличительными чертами которого являются: во-первых, ориентация предоставляемых услуг на нерезидентов, во-вторых, либеральное финансовое регулирование и, в-третьих, льготное налогообложение. Наиболее же удачным и емким определением офшорного финансового центра нам представляется определение Ахмеда Зороме (Ahmed Zorome): «Офшорный финансовый центр – это страна или юрисдикция, которая предоставляет финансовые услуги нерезидентам в масштабе, несоизмеримом с размерами национальной экономики» [1, с. 7]. К ведущим офшорным финансовым центрам относятся: британские острова Джерси (Jersey), Гернси (Guernsey), Мэн (Man), Каймановы острова (Cayman Islands) и столица Бермудских островов город Гамильтон (Hamilton).

Рассмотрим подробнее историю возникновения и методику расчетов наиболее известных рейтингов конкурентоспособности финансовых центров.

### **Индекс глобальных финансовых центров (The Global Financial Centres Index, GFCI)**

В марте 2007 г. британская консалтинговая компания Z/Yen Group Limited по заказу Лондонского Сити публикует рейтинг крупнейших финансовых центров мира. К настоящему времени, опубликовано 18 отчетов. Рейтинги издаются два раза в год в марте и сентябре. Если в первый рейтинг было включено 47 финансовых центров, то рейтинг сентября 2015 г. охватывал уже 84 города.

Методика **Индекса глобальных финансовых центров (GFCI)** основана на модели факторной оценки, которая использует два типа данных:

**1. Инструментальные факторы** (instrumental factors) основываются на двух типах данных:

– статистические показатели, предоставленные такими международными организациями, как: Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD), Банк международных расчетов (BIS),



Всемирный банк (The World Bank), Всемирная федерация бирж (World Federation of Stock Exchanges), Организация экономического сотрудничества и развития (OECD), а также международной сетью компаний Price Waterhouse Cooper;

– фактические данные, заимствованные из других исследований, таких как: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Report, World Economic Forum), Ведение бизнеса (Ease of Doing Business Index, World Bank), Индекс восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index, Transparency International), Интернет-индекс (Web Index, World Wide Web Foundation), Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom, Heritage Foundation), Индекс глобальных городов (Global Cities Index, AT Kearney), Рейтинг конкурентоспособности городов (Global City Competitiveness, The Economist) [2, с. 42–52].

В последнем докладе для рейтингования финансовых центров было использовано 105 инструментальных факторов.

**2. Оценочный фактор** (financial centre assessments) базируется на опросе более 3 000 профессиональных финансистов. Финансовые центры будут добавлены в анкету, только если получат пять или более упоминаний в онлайн-опросе: «Назовите финансовые центры, которые могли бы стать значительно более важным в течение следующих 2-3 лет». В окончательный рейтинг включаются только те финансовые центры, которые получили более 200 отзывов в течение последних 24 месяцев. Ни один из городов Украины пока не включен в этот рейтинг из-за недостаточного количества отзывов. Шанс на

попадание есть пока только у Киева, которому для этого необходимо войти в Индекс глобальных городов (Global Cities Index), составляемый консалтинговой компанией «AT Kearney». Этот вопрос подробно рассмотрен автором в статье «Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности глобальных городов» [3].

Институциональные факторы сгруппированы в пять составляющих конкурентоспособности финансовых центров, которые и формируют итоговый рейтинг: **деловой климат** (27 факторов), **развитость финансового сектора** (15 факторов), **инфраструктура** (18 факторов), **человеческий капитал** (21 фактор), **репутационные и общие факторы** (24 фактора). Каждая составляющая имеет равный вес при окончательном подсчете рейтинга, а максимально возможное значение рейтинга составляет 1 000 пунктов.

Нью-Йорк и Лондон с самого начала публикации рейтинга возглавляют его, периодически меняясь местами. За ними следуют Гонконг и Сингапур, оттеснившие Токио на 5-е место. С точки зрения перспектив превращения Киева в международный финансовый центр представляется важным оценить не столько лидеров рейтинга, сколько наиболее динамично развивающиеся финансовые центры. Мы взяли **Индекс глобальных финансовых центров**, выпущенный в 2015 г., и сравнили с индексом, опубликованным пять лет назад, чтобы выяснить, какие из финансовых центров больше всего улучшили свой рейтинг, при этом нами учитывалась региональная специфика. Результаты сравнительного анализа рейтингов приведены табл.2.

Таблица 2

**Изменения в рейтинге конкурентоспособности глобальных финансовых центров в период 2010–2015 гг. с разбивкой по регионам [2; 4]**

Регион	Количество ФЦ	Лидер в рейтинге	Лидер роста в рейтинге	Изменение в рейтинге
Западная Европа	29	Лондон	Вена	+103
Восточная Европа и Центральная Азия	10	Варшава	Стамбул	+157
Азия и Тихий Океан	18	Гонконг	Бангкок	+114
Латинская Америка	8	Сан-Паулу	Рио-де-Жанейро	+105
Африка и Ближний Восток	9	Дубай	Эр-Рияд	+126
Северная Америка	10	Нью-Йорк	Монреаль	+76

Лидерами роста являются финансовые центры из стран Восточной Европы, Центральной Азии, Ближнего Востока и Африки, что, прежде всего, связано с низкой базой сравнения и, соответственно, большим потенциалом развития. Среди финансовых центров этих регионов наибольшую динамику показывают финансовые центры тех стран, которые выбрали политику либерализации своих финансовых рынков.

Среди городов бывшего Советского Союза на самом высоком 51-м месте в рейтинге находится Алма-Ата, которая вплотную приблизилась к таким финансовым центрам, как Стамбул, Бангкок и Лос-Анджелес. Москва, Санкт-Петербург и Таллинн занимают места в последней десятке, а ближайшими кандидатами на включение в рейтинг являются Рига и Баку.

### **Индекс развития международных финансовых центров (International Financial Centers Development Index, IFCD Index)**

В 2010 г. китайское информационное агентство «Синьхуа» (Xinhua News Agency) совместно с группой Чикагской товарной биржи (CME Group Inc.), которой сейчас принадлежат индексы Dow Jones и Standard & Poor's, разработали и опубликовали индекс под названием «Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index (IFCD Index)». В ноябре 2014 г. было опубликовано пятое издание этого выпуска, который теперь анонсирован как ежегодный. Рейтинг неизменно охватывает 45 международных финансовых центров (21 из Европы, 14 из Азии, Тихоокеанского региона и Африки, 10 из Америки).

Методика **Индекс развития международных финансовых центров (IFCD Index)** основана на оценке международного финансового центра как экосистемы, в которой «Рост и развитие» реальной экономики выступает в качестве ядра, «Уровень развития финансового рынка», «Поддержка промышленности» и «Качество сферы услуг» являются стержнем, а «Общие условия» представляют

внешнюю среду функционирования этой экосистемы [5, с. 2]. Все эти пять базовых индикаторов обладают одинаковыми весами при расчете итогового рейтинга. Расчет самих базовых индикаторов происходит на основе равновзвешенных объективных (статистических) и субъективных (анкетирование) показателей. Максимально возможное значение рейтинга составляет 100 пунктов.

**Объективные показатели.** Каждый из пяти базовых показателей «Рост и развитие» (Growth & development), «Уровень развития финансового рынка» (Financial market), «Поддержка промышленности» (Industrial support), «Качество сферы услуг» (Service level) и «Общие условия» (General environment) разбит на 3 расчетных индикатора 2-го уровня (всего 15 расчетных индикаторов), которые, в свою очередь, состоят из 46 статистических показателей 3-го уровня (по 2–4 показателя на каждый расчетный индикатор 2-го уровня). Источниками этих 46 статистических показателей являются:

- отчеты международных организаций, таких как Всемирный банк, Международный валютный фонд, ЮНЕСКО, ОЭСР, Всемирный экономический форум;

- данные известных мировых компаний, фондовых бирж и исследовательских институтов;

- собственные глобальные обзоры агентства «Синьхуа» и его партнеров.

**Субъективные показатели.** С помощью глобальной информационной системы исследований «Синьхуа» (Global Information Survey System of Xinhua) проводится ежегодный опрос специалистов, связанных с рынком финансовых услуг (6607 анкет в 2014 году) в 45 финансовых центрах мира. Опрашиваемые оценивают каждый из пяти базовых показателей «Рост и развитие», «Уровень развития финансового рынка», «Поддержка промышленности», «Качество сферы услуг» и «Общие условия» для тех финансовых центров, с работой которых они знакомы. Кроме этого, проводится специальное исследование по финансовым центрам стран – членом БРИКС.

Неизменными лидерами рейтинга являются Нью-Йорк и следующий за ним Лондон. Места в первой шестерке последние годы достаются азиатским финансовым центрам, при этом Токио, Гонконг и Сингапур периодически меняются местами, а Шанхай прочно закрепился на шестом месте, вытеснив Париж и Франкфурт на седьмое и восьмое место соответственно.

Если оценить изменения в рейтинге за пять лет, то можно отметить следующие тенденции:

- первая двадцатка рейтинга достаточно стабильна и изменения в ней происходят в диапазоне  $\pm 5$  мест (единственное исключение – Шэньчжэнь, который поднялся сразу на 7 мест);

- лидерами роста стали азиатские финансовые центры, такие как Мумбаи (+16 мест), Тайбэй (+15 мест), Осака (+10 мест) и Сеул (+8 мест), в то время как «лидерами» снижения стали старые европейские финансовые центры, такие как Копенгаген (–18 мест), Люксембург (–17 мест) и Хельсинки (–12 мест) [5; 6].

Результаты сравнительного анализа рейтингов конкурентоспособности финансовых центров приведены в табл. 3.

- высокая корреляция результатов первых пяти финансовых центров дает возможность уверенно отнести Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, Сингапур и Токио к ведущим глобальным финансовым центрам современности;

- место «старых» европейских финансовых центров во все большей мере занимают финансовые центры из развивающихся рынков стран Азии и Восточной Европы;

- можно рекомендовать Киеву сфокусироваться на Индексе глобальных финансовых центров от компании Z/Yen Group Limited и позиционировать себя как локальный финансовый центр, с возможностью превращения в региональный финансовый центр.

Во-первых, этот рейтинг более известен (более 67 миллионов результатов поиска в Google). Во-вторых, он публикуется чаще (два раза в год), и список рейтингуемых финансовых центров постоянно расширяется. Кроме того, позиционирование Киева как финансово-го центра, развитие финансового рынка, повышение эффективности работы банковской системы и фондовых бирж приведет к улучшению его позиций и в рейтин-

Таблица 3

### Рейтинги конкурентоспособности финансовых центров (ФЦ)

Название	Индекс глобальных ФЦ	Индекс развития международных ФЦ
Публикует	Z/Yen Group Limited	Xinhua News Agency, CME Group Inc.
Создание	2007	2010
Города	84	45
Показатели	105	46
Первая пятерка городов	Лондон Нью-Йорк Гонконг Сингапур Токио	Нью-Йорк Лондон Токио Сингапур Гонконг
Результаты поиска в Google	67 500 000	5 250 000
Количество отчетов	18	5

**Выводы.** В результате проведения сравнительного анализа рейтингов конкурентоспособности финансовых центров можно сделать ряд выводов:

гах глобальных городов, что, в свою очередь, будет способствовать росту инвестиционной привлекательности как столицы Украины, так и страны в целом.

**Список использованных источников**

1. Ahmed Zoromé. **Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition** / A. Zoromé. – IMF Working Paper, 2007. – 32 p.
2. The Global Financial Centres Index 18, September 2015. Z/Yen Group, 2015. – 54 p.
3. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности глобальных городов / Ю.Ю. Хватов // Европейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1. – С. 195–203.
4. The Global Financial Centres Index 8, September 2010. Z/Yen Group, 2010 – 44 p.
5. The Xinhua – Dow Jones International Financial Centers Development Index (2014), November, 2014. **National Financial Information Center Index Research Institute Standard & Poor's Dow Jones Index Co.**, 2014. – 78 p.
6. The Xinhua – Dow Jones International Financial Centers Development Index (2010), September, 2012. **Standard & Poor's Dow Jones Index Co.**, 2012. – 66 p.

**References**

1. Zoromé, A. **Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition**. IMF Working Paper, 2007, 32 p.
2. The Global Financial Centres Index 18, September 2015. Z/Yen Group, 2015, 54 p.
3. Khvatov, I.I. Sravnitel'nyj analiz rejtingov globalnyih gorodov [Comparative analysis of the competitiveness rankings of global cities]. *Evropeyskiy vektor ekonomichnogo rozvitu* [European Vector of Economic Development], 2015, no. 1, pp.195-203.
4. The Global Financial Centres Index 8, September 2010. Z/Yen Group, 2010, 44 p.
5. The Xinhua – Dow Jones International Financial Centers Development Index (2014), November, 2014. **National Financial Information Center Index Research Institute Standard & Poor's Dow Jones Index Co.**, 2014, 78 p.
6. The Xinhua – Dow Jones International Financial Centers Development Index (2010), September, 2012. **Standard & Poor's Dow Jones Index Co.**, 2012, 66 p.

Проведено порівняльний аналіз рейтингів конкурентоспроможності фінансових центрів, досліджено історію створення та розвитку методик і моделей рейтингування фінансових центрів. Проаналізовано основні тенденції сучасного етапу розвитку фінансових центрів. Дано рекомендації щодо позиціонування Києва як локального фінансового центру.

**Ключові слова:** *Глобальний фінансовий центр, міжнародний фінансовий центр, офшорний фінансовий центр, Індекс глобальних фінансових центрів (GFCI), Індекс розвитку міжнародних фінансових центрів (IFCD Index).*

The comparative analysis of financial center competitiveness ratings is conducted. The story of their creation and development of methods and models of rating financial centers are investigated. We analyzed the main trends of the current stage of development of financial centers. Recommendations on positioning Kiev as a local financial center are given.

**Key words:** *Global financial center, an international financial center, offshore financial center, The Global Financial Centres Index (GFCI), International Financial Centers Development Index (IFCD Index).*

*Одержано 4.09.2015.*

УДК 339.5:629.78

Ю.В. БУХУН, здобувач Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

## ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙ У КОСМІЧНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ З ОГЛЯДУ НА РЕЖИМ СПРИЯННЯ ТОРГІВЛІ З ЄС

У статті окреслено перспективи залучення інвестицій у космічну галузь України з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС. У ході дослідження проаналізовано основні тенденції розвитку космічної галузі України. Проаналізовано обсяги бюджетного фінансування програм у сфері космічної галузі та проілюстровано динаміку передбаченого та фактичного бюджетного фінансування космічної галузі України упродовж 2010–2014 рр. Окреслено ключові напрями співробітництва України та країн – учасниць ЄС у космічній галузі. Запропоновано створення нових організаційних структур, які сприятимуть інвестуванню, серед яких спільні українсько-європейські підприємства, стратегічні інвестиційні космічні альянси, транснаціональні корпорації та венчурні фонди. Подано пропозицію щодо можливостей впровадження перспективного напрямку інвестування у космічну галузь, а саме космічного туризму.

**Ключові слова:** космічна галузь, співробітництво, інвестування, ТНК, венчурні фонди, *Twinning*, Державне космічне агентство України, Європейське космічне агентство, інвестиційні космічні альянси, державно-приватне партнерство.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** На сьогодні розвиток високотехнологічного виробництва та переорієнтація українських підприємств космічної галузі в напрямі міжнародного співробітництва займають особливе місце на порядку денному керівництва країни. Таке співробітництво у сфері інновацій і новітніх технологій необхідне для позиціонування вітчизняних підприємств на світовому ринку наукомісткої продукції, що зумовлює потребу в поглибленому аналізі процесів впливу інвестування на збільшення економічного потенціалу підприємств космічної галузі.

Особливо наближеною до міжнародного співробітництва з країнами ЄС Україна стала завдяки підписанню «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони», у якій одним з основних напрямів є співробітництво у космічній галузі, що дозво-

ляє виокремити цей напрям як одну з найперспективніших галузей країни.

Проте станом на сьогодні фінансування космічної галузі в Україні відбувається переважно з державного бюджету, що унеможливає її сталий розвиток, оскільки на сьогодні бюджет є надто виснаженим, через значне закриття підприємств, тіньовий бізнес, значну інфляцію, збільшення видатків на фінансування бюджетних установ, а також проведення антитерористичної операції на Сході України. Тому несприятливу ситуацію з фінансуванням галузі можливо вирішити завдяки залученню інвестицій, які дозволять істотно покращити фінансовий стан підприємств галузі та вивести їх на якісно новий рівень для забезпечення конкурентоспроможності на глобальному ринку. Саме це послужило орієнтиром для вибору теми наукового дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** Дослідження впливу інвестування на примноження економічного

потенціалу вітчизняних підприємств космічної галузі останнім часом набуло більшого значення в процесі інтернаціоналізації глобального космічного ринку, а також активізації співробітництва з космічними країнами світу, особливо з країнами ЄС. Так, дослідженнями інвестування в космічну галузь займалися такі провідні науковці, як В.В. Вірченко [1], Н.Н. Зябрева [7], Л.Н. Колос [13], К. Олівер [9], С. Паркер [9], П. Райлі [9], Ю.М. Утко-Масляник [12], О.П. Федоров [13], А.В. Черкасова [14] та інші. Проте станом на сьогодні малодослідженими залишаються питання інвестування в космічну галузь України з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС, що, на нашу думку, є вкрай важливим для розвитку національної космічної галузі і зумовило вибір теми цієї статті.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Окреслення перспектив залучення інвестицій в космічну галузь України з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Наша держава на сьогодні займає гідне місце на міжнародній космічній арені. Вітчизняні космічні досягнення дають змогу переконатися в тому, що галузь має серйозні перспективи у загальній сукупності продукуваних країною технологій. Проте, на жаль, як і в інших галузях, де Україна має значні досягнення та потенціал, для розвитку космічної галузі існує необхідність у дійовому фінансуванні, що є неможливим за рахунок внутрішньодержавних бюджетних та інвестиційних ресурсів. Виходом для нашої держави є співробітництво із залучення зовнішніх інвестицій з іншими провідними космічними країнами світу. Найбільш перспективним таке співробітництво, на нашу думку, може бути з країнами – членами ЄС.

Світовий космічний ринок формувався під впливом процесів інтернаціоналізації космічної діяльності, постіндустріалізації і глобалізації світового господарства. Аналіз розвитку космічної галузі дозволяє виявити такі стійкі процеси [10]:

– неухильно розширюється коло країн, що здійснюють дослідні або прикладні програми з використанням космічних засобів;

– при реалізації проектів усе частіше практикується кооперація різних країн. Наочний приклад – Європейське космічне агентство (ЄКА), створене 14 країнами, і його тісне співробітництво з НАСА;

– країни, що розвиваються, прагнуть, головним чином, удосконалити прикладні космічні засоби, наприклад, системи телекомунікації та зв'язку;

– вимоги, що стосуються підвищення ефективності вкладених в космічні дослідження та розробки коштів, об'єктивно тягнуть за собою принцип «подвійного використання» цивільних космічних об'єктів (у тому числі комерційних) в інтересах вирішення військових завдань, і навпаки;

– початкові стадії освоєння і використання космічного простору в усіх країнах фінансуються з державного бюджету;

– стрімко зростає сфера комерційної космічної діяльності та частка приватних інвестицій у загальному обсязі її фінансування;

– зростаюча конкуренція між країнами та корпораціями формує ринкові сили, які дають поштовх інтеграційним процесам в індустрії космічних засобів і послуг, об'єднанню окремих компаній у великі міжнародні корпорації, спілки та консорціуми.

Суттєвою перешкодою для реалізації космічної діяльності є її висока капіталомісткість. Космічні проекти відрізняє необхідність вкладення великих обсягів інвестиційних коштів. Це значною мірою обмежує можливість участі багатьох країн, зокрема України, у космічній діяльності. Однак, з іншого боку, необхідність вкладення великих обсягів інвестицій поряд з єдністю технологічних стандартів також змушує країни йти на взаємне співробітництво.

Відсутність приватного капіталу в космічній галузі в Україні головним чином пов'язана з високою капіталомісткістю самої галузі і великою кількістю компаній, що мають достатньо коштів для інвестування в космічні проекти. Крім того, в Україні, на відміну від інших країн, біль-

шість космічних досліджень належать до категорії режимних, що дуже сильно ускладнює роботу приватного капіталу.

Сьогодні в Україні є проблеми недостатнього бюджетного фінансування космічної діяльності, що є головним фактором розвитку і реалізації економічного та експортного потенціалів галузі. Громіздкість наявних організаційних структур, відсутність альтернативних форм власності та умов залучення іноземного капіталу, надмірна централізація державного управління істотно знижують ефективність динамічного реагування на потреби часу, негативно впливають на надходження іноземних інвестицій у космічну галузь України.

Динаміку обсягів бюджетного фінансування програм у сфері космічної галузі України упродовж 2010–2014 рр. подано у табл. 1.

Отже, в структурі бюджетного фінансування програм у сфері космічної галузі України переважає фінансування на здійснення дистанційного зондування Землі з космосу, проведення наукових космічних досліджень та створення космічних комплексів. Одночасно слід зазначити, що порівняно з 2010 р. у 2014 р. обсяги фінансування програм у космічній галузі істотно знизилися. Так, у сфері дистанційного зондування Землі відбулося зменшення фактичного фінансування з 35,2 млн грн у 2010 р. до нуля у 2014 р. Щодо створення космічних комплексів відбулося зменшення фактичного фінансування з 14,02 млн грн у 2010 р. до 4,4 млн грн у 2014 р.

Динаміку передбаченого та фактичного бюджетного фінансування космічної

Таблиця 1

**Обсяги бюджетного фінансування програм у сфері космічної галузі України упродовж 2010–2014 рр., млн грн\***

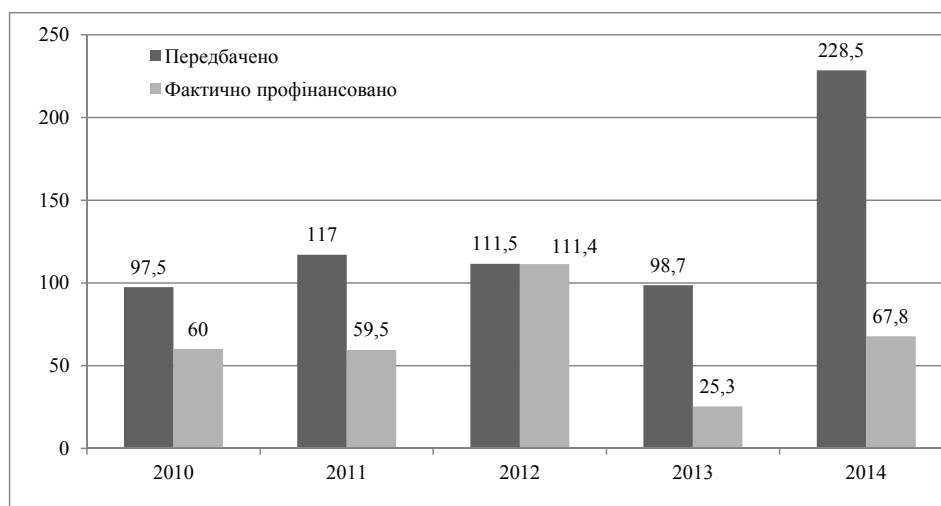
№ з/п	Напрямок фінансування	Передбачено					Фактично профінансовано				
		2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
1	Здійснення дистанційного зондування Землі з космосу	36,7	–	–	18,1	92,5	35,2	3,1	5,8	4,1	0
2	Удосконалення космічних систем телекомунікації та навігації	4,7	–	–	4,4	12,5	0,7	0,3	7,1	3,0	0
3	Проведення космічної діяльності в інтересах національної безпеки та оборони	4,2	–	–	2,2	3,4	0	1,2	6,2	2,1	3,4
4	Проведення наукових космічних досліджень	0,6	–	–	58,3	35,2	0	1,7	36,1	9,5	0,6
5	Створення космічних комплексів	29,3	–	–	13,9	81,5	14,02	6,7	8,1	5,7	4,4
6	Забезпечення промислово-технологічного розвитку	11,4	–	–	0,6	1,2	1,5	11,1	35,9	0,2	0
7	Поглиблення міжнародного співробітництва	0,4	–	–	1,2	2,2	0,05	0,6	1,4	0,7	1,7
8	Інше	10,2	–	–	0	0	8,53	34,5	10,5	0	58,5
	Разом передбачено / профінансовано	97,5	117,0	111,5	98,7	228,5	60,0	59,5	111,4	25,3	67,8

\*Складено автором на основі [2–6].

галузі України упродовж 2010–2014 рр. зображено на рис. 1.

Таким чином, як видно з рис. 1, є суттєві розбіжності між передбаченим та фактичним фінансуванням. Так, сума передбаченого фінансування протягом зазначеного періоду більшою, ніж фактично профінансовано. На нашу думку, такий стан справ пояснюється тим, що бюджет за вказані роки знаходився в стані дефіциту. Найбільший розрив відбувся у 2014 р. між 228,5 млн грн передбачених і 67,8 млн грн профінансованих фактично.

ривства в цілому. Оскільки наша держава неналежно опікується космічною галуззю (недостатнє фінансування), то національні космічні підприємства знаходяться на межі виживання, що, у свою чергу, гальмує будь-який розвиток. Щодо європейських країн, то цінність нашої космічної системи полягає у тому, що станом на сьогодні у нас є напрацьований значний потенціал (висококваліфіковані кадри, технічні напрацювання, нереалізовані через відсутність фінансування проекти), фінансування якого дасть змогу дати нове життя вітчизняній галузі



**Рис. 1. Динаміка передбаченого та фактичного бюджетного фінансування космічної галузі України упродовж 2010–2014 рр., млн грн\***

\*Складено автором на основі [2-6].

На нашу думку, залучення приватних компаній до реалізації проектів дозволило б підвищити економічну ефективність космічних проектів та їх конкурентоспроможність. Це, у свою чергу, дозволить зробити космічну галузь в Україні привабливою для іноземних компаній з погляду співробітництва та обміну новими технологіями. Крім того, збільшення приватного капіталу в космічній галузі могло б стати хорошим стимулом для зростання взаємних інвестицій між країнами ЄС та Україною.

Такого плану співробітництво відкриває безліч перспективних можливостей для зростання потенціалу космічних галузей як України, так і країн ЄС, і всього співтова-

і зробить її надійним партнером для Європейського співтовариства.

У 2014 р. Україною ратифіковано «Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони», у якій визначено основні вектори співробітництва, зокрема й у космічній галузі. На нашу думку, зазначена Угода дасть змогу посилити співробітництво у космічній сфері і виведе відносини між Україною і державами – членами ЄС на якісно новий та перспективний рівень. Співробітництво дозволить залучати в українську космічну галузь зовнішні європейські інвестиції.



Слід виокремити такі ключові напрями співробітництва України та країн – учасниць ЄС:

- співробітництво українських кваліфікованих фахівців з Європейським космічним агентством (СКА) за такими напрямками: пускові технології та технології ракетних двигунів; наукові дослідження космосу та освоєння космічного простору; наземні спостереження; глобальні навігаційні супутникові системи; глобальний моніторинг; прикладні космічні технології;

- спільна робота щодо всебічного обміну досвідом у сфері космічної діяльності, а також адміністративної і правової регламентації та щодо реструктуризації промисловості, зокрема комерціалізації діяльності космічних підприємств;

- всебічний взаємообмін інформацією щодо політик і програм у космічній сфері та додаткових можливостей співробітництва (розробки спільних проектів та участі вітчизняних компаній у тематичних напрямках Рамкової Програми Європейського співтовариства з досліджень та інновацій «Горизонт 2020»;

- всебічний обмін управлінським досвідом в управлінні космічними дослідженнями і науковими установами, у створенні середовища, сприятливого для досліджень, застосуванні нових технологій, а також належному захисті інтелектуальних, промислових і комерційних прав власності.

Щодо інституційного забезпечення співробітництва України та ЄС у космічній галузі, то задля розвитку правового, наукового та промислового співробітництва, а також зближення України та ЄС в космічній галузі в ДКА України з 2008 р. офіційно започатковано проект Twinning, основною метою якого є прискорення співробітництва в космічній галузі України та країн – членів ЄС. Цей проект є першим спільним українсько-європейським інструментом інституційного розвитку органів державного управління, який здійснюватиметься в космічній галузі.

Вирішення питання залучення приватного капіталу в космічну галузь України може відбутися шляхом впровадження елементів державно-приватного партнер-

ства. На початковому етапі таке партнерство може мати вигляд реалізації спільних проектів, можливо, з незначною участю приватного капіталу. Надалі частка приватного капіталу може бути збільшена.

Для посилення інвестування в космічну галузь України з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС пропонуємо створити такі нові організаційні структури: спільні українсько-європейські підприємства; стратегічні інвестиційні космічні альянси; транснаціональні корпорації (ТНК); венчурні фонди.

Безумовно, сьогодні одним з найперспективніших інструментів інвестування у космічну галузь, як і в інші, є створення в рамках державно-приватного партнерства венчурних фондів, що фінансували б проекти у космічній галузі.

Згідно з нормами вітчизняного законодавства венчурний фонд – це недиверсифікований інвестиційний фонд закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів серед юридичних осіб та фізичних осіб і активи якого можуть включати цінні папери, емітовані пов'язаними особами компанії з управління активами такого фонду. Оскільки венчурні фонди можуть бути лише закритими, вони не беруть на себе зобов'язань щодо викупу емітованих ними цінних паперів до моменту закриття [1, с.119].

Венчурні компанії (фонди) і фонди прямого інвестування, що діють на національному ринку інвестиційних ресурсів, вивчаючи і аналізуючи правове поле України, заявляють, що в країні не сформовані механізми ефективного державного регулювання і контролю інвестиційної діяльності, відсутні гарантії захисту прав інвесторів, закріплені в законодавстві про акціонерні товариства, а також спостерігається недосконалість податкового законодавства та законодавства про банкрутство, що робить неможливим довгострокове планування інвестицій [7]. Внаслідок зазначених причин для України характерно: вади законодавства, що пояснює присутність в Україні переважно зарубіжних операторів; впровадження політики «обчислення потенційного лідера» призво-

дить до переорієнтації венчурних фондів з наукомістких галузей на галузі швидкої окупності вкладень, до появи «блакитних фішок» – наукових підприємств, які володіють значним потенціалом, але не мають можливості реалізуватися [14, с. 163].

Щодо співробітництва з іншими країнами світу, то, безумовно, поряд з країнами ЄС стоїть ще один не менш важливий партнер – США. Так, планується на базі харківських та дніпропетровських космічних підприємств реалізувати спільний україно-американський проект з комерційного освоєння космосу, вартість якого складає близько десяти мільярдів доларів США. Цей інвестиційний проект дозволить не тільки підняти національну космічну галузь на якісно новий рівень, а й створить тисячі робочих місць [8].

Хотілося б звернути увагу на такий перспективний напрям інвестування у космічну галузь, як космічний туризм, який може стати перспективним і для нашої країни.

В сучасному світі космічний туризм є сферою офіційно відкритою для бізнесу. Сьогодні вартість перебування одного тижня в космосі для однієї особи становить близько 20 млн дол. США. Незважаючи на небажання НАСА, Росія організувала перший туристичний політ, власником якого став американський бізнесмен Денніс Тіто, що став першим у світі космічним туристом. Тіто вилетів у космос на борту російського КА, який прибув на Міжнародну космічну станцію 30 квітня 2001 р. [15].

На нашу думку, такого роду поїздки є початком перспективної та прибуткової галузі ХХІ ст. Станом на сьогодні є вже кілька космічних туристичних компаній, що планують побудувати суборбітальні транспортні засоби і орбітальні міста протягом найближчих двох десятиліть. Ці компанії вкладають мільйони, вважаючи, що космічний туризм є найбільш прибутковим та перспективним напрямом туризму.

У 1997 р. НАСА опублікувала доповідь, де вказано, що продаж туристичних поїздок у космос приватним громадянам може принести мільярди доларів.

Єдиними перешкодами для відкриття простору для туристів є національні кос-

мічні агентства, діяльність яких пов'язана із забезпеченням безпеки у космосі.

Отже, інвестиційне спрямування має важливе значення для перспективного розвитку космічної діяльності України, зокрема з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС. Воно могло б стосуватися таких напрямів, як гідрометеорологія, навігація, телекомунікації, виведення на орбіту корисних вантажів, тобто послуги (як на національному, так і на світовому ринку), а також виробничу складову.

Цілями інвестиційного співробітництва приватних інвесторів і підприємств космічної галузі України та інших структур, пов'язаних з космічною діяльністю, можуть стати:

- посилення співробітництва між Україною та країнами – членами ЄС у космічній галузі;

- технічне переоснащення науково-виробничої бази на основі впровадження систем стратегічного технологічного передбачення;

- посилення державно-приватного партнерства у космічній галузі;

- комерціалізація в частині ракетного спрямування;

- впровадження космічних технологій для створення високотехнологічної продукції цивільного призначення для задоволення потреб зовнішнього ринку;

- інноваційний напрям, що забезпечує підприємствам, які здійснюють космічну діяльність та/або реалізують послуги, отримані в результаті цієї діяльності, перетворення в суб'єктів господарювання, що здатні ефективно функціонувати в умовах інноваційної економіки з метою забезпечення випуску наукомісткої конкурентоспроможної продукції (товарів, робіт, послуг), що користується попитом на зовнішньому і внутрішньому ринку;

- впровадження сучасної інвестиційно-інноваційної моделі та механізму діяльності компанії;

- вдосконалення системи регулювання діяльності підприємств космічної галузі.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** Дослідивши перспективи залучен-

ня інвестицій в космічну галузь України з огляду на режим сприяння торгівлі з ЄС, можна зробити висновок, що цей напрям є досить перспективним. Такого роду співробітництво може принести вагомий плоди не тільки Україні, а й країнам – членам ЄС.

Враховуючи те, що Україна входить до числа країн, що вже мають певні напрацювання у космічній галузі та розвинені космічні технології, національні підприємства космічної галузі отримують від

такого роду співробітництва з ЄС додаткові можливості, які в першу чергу дозволять брати активну участь у європейських та міжнародних космічних проєктах. Поглиблення спільної роботи з провідними агентствами Європи у цій галузі дозволить активізувати обмін науково-технічною інформацією, науковцями, прикладними технологіями з країнами – членами ЄС і відкриє нові можливості для спільних проєктів у галузі освоєння космічного простору.

### Список використаних джерел

1. Вірченко В.В. Венчурні фонди та їх роль у відтворенні капіталу / В.В. Вірченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Х., 2014. – Вип. № 1 (16). – С. 114–123.
2. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
3. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
4. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
5. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
6. Звіт Державного космічного агентства України про використання коштів державного бюджету за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
7. Зябрева Н.Н. Особенности украинского венчура / Н.Н. Зябрева // Компаньон. – 2002. – № 41 (297). – С. 32–35.
8. Міжнародні компанії планують запустити в Україні космічний проєкт на 10 млрд дол. США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1512665>
9. Паркер С. Наука та космос / С. Паркер, К. Олівер, П. Райлі. – К.: Перо, 2007. – 96 с.
10. Перспективы сотрудничества стран СНГ в космической отрасли. – Алматы. – 2010. – С. 52.
11. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 40. – Ст. 2021.

12. Утко-Масляник Ю.М. Правове регулювання космічної діяльності за національним законодавством держав-членів ЄС / Ю.М. Утко-Масляник // Юридична Україна. – 2011. – № 7 (103). – С. 100–104.
13. Федоров О.П. Космическая деятельность Украины: подходы к созданию стратегии / О.П. Федоров, Л.Н. Колос // Космічна наука і технологія. – 2011. – № 1. – С. 3–4.
14. Черкасова А.В. Исследование вопроса венчурного финансирования в экономике Украины / А. В. Черкасова / Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 200: в 4 т. Т.1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 161–167.
15. How Space Tourism Works [Electronic resource]. – Access mode: <http://science.howstuffworks.com/space-tourism.htm>

### References

1. Virchenko V.V. (2014) Venchurni fondy ta yikh rol u vidtvorenni kapitalu [Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. Zb. nauk. prats.]. No. 1 (16). Kharkiv, pp. 114-123.
2. Zvit Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy pro vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu za 2014 rik. Available at: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
3. Zvit Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy pro vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu za 2013 rik. Available at: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
4. Zvit Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy pro vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu za 2012 rik. Available at: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
5. Zvit Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy pro vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu za 2011 rik. Available at: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
6. Zvit Derzhavnoho kosmichnoho ahentstva Ukrainy pro vykorystannia koshtiv derzhavnoho biudzhetu za 2010 rik. Available at: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognew.nsf/mainU/46BC117B7408F718C22579A00052878B?OpenDocument&Lang=U>
7. Ziabreva N.N. (2002). Osobennosty ukraynskoho venchura Kompanon. No. 41 (297), pp. 32-35.
8. Mizhnarodni kompanii planuiut zapustyty v Ukraini kosmichniy proekt na 10 mlrd. dol. SShA Available at: <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1512665>
9. Parker S., Oliver K., Raili P. (2007) Nauka ta kosmos Kyiv, 2007, 96 p.
10. Perspektyvy sotrudnychestva stran SNH v kosmycheskoi otrasly. (2010), Almaty 52 p.
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine “Pro ratyfikatsiiu Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony”. vid 16.09.2014 № 1678-VII [Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR)]. No. 40, art. 2021
12. Utko-Maslianyk Iu.M. (2011) Pravove rehuliuвання kosmichnoi diialnosti za natsionalnym zakonodavstvom derzhav-chleniv YeS [Yurydychna Ukraina]. No. 7 (103), pp. 100-104.
13. Fedorov O.P. (2011) Kosmycheskaia deiatelnost Ukrainy: podkhody k sozdaniyu stratehy [Kosmichna nauka i tekhnolohiia]. No. 1, pp. 3-4.
14. Cherkasova A.V. (2005) Yssledovanye voprosa venchurnoho fynansyrovaniya v ekonomyke Ukrainy [Ekonomika : problemy teorii ta praktyky. Zbirnyk naukovykh prats.]. Vol. 200, Dnipropetrovsk, pp.161-167.
15. How Space Tourism Works. Available at: <http://science.howstuffworks.com/space-tourism.htm>

В данной статье обозначены перспективы привлечения инвестиций в космическую отрасль Украины, учитывая режим благоприятствования торговли с ЕС. В ходе исследования проанализированы основные тенденции развития космической отрасли Украины. Проанализированы объемы бюджетного финансирования программ в сфере космической отрасли и проиллюстрировано динамику предусмотренного и фактического бюджетного финансирования космической отрасли Украины на протяжении 2010–2014 гг. Определены ключевые направления сотрудничества Украины и стран – участниц ЕС в космической отрасли. Предложено создание новых организационных структур, которые будут способствовать инвестированию, а именно общие украинские-европейские предприятия, стратегические инвестиционные космические альянсы, транснациональные корпорации и венчурные фонды. Подано предложение о возможностях внедрения перспективного направления инвестирования в космическую отрасль, а именно космического туризма.

**Ключевые слова:** *космическая отрасль, сотрудничество, инвестиции, ТНК, венчурные фонды, Twinning, Государственное космическое агентство Украины, Европейское космическое агентство, инвестиционные космические альянсы, государственно-частное партнерство.*

This article outlines the prospects for attracting investment in the space industry of Ukraine with a view to promoting trade regime with the EU. The study analyzes the main trends in the development of space industry of Ukraine. The volume of budget financing programs in the space industry was analyzed, and the dynamics envisaged and actual budget financing space industry of Ukraine during 2010-2014 were illustrated. Key areas of cooperation between Ukraine and EU member states in the space industry were outlined. New organizational structures that promote investment, namely the joint Ukrainian-European companies, strategic alliances space investment, multinational corporations and venture funds. Proposal on the possibility of introducing a promising direction investing in the space industry, such as space tourism, was posted.

**Key words:** *space, cooperation, investment, transnational corporations, venture capital funds, Twinning, State Space Agency of Ukraine, the European Space Agency, investment cosmic alliances, public-private partnership.*

*Одержано 7.10.2015.*

УДК 330.322(477)

Ю.А. Задоя, аспірант  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ

Статтю присвячено аналізу основних проблем, які знижують інвестиційну привабливість України для іноземного інвестора. Серед них особливо виділено проблеми політичної стабільності, ризики банківської та інноваційної діяльності, корупції та недосконалої приватизації. Обґрунтовано ряд пропозицій щодо диверсифікації джерел залучення іноземних інвестицій та розробки «дорожніх карт» для окремих галузей та видів діяльності для підвищення їх привабливості для іноземного інвестора.

**Ключові слова:** іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, ризики банківської та інноваційної діяльності.

У розвитку будь-якої країни з ринковою економікою настає період, коли внутрішніх ресурсів уже недостатньо і для подальшого зростання необхідно використовувати залучення зовнішніх інвестицій. Звичайно ж, частину інвестицій можна замінити міжнародними кредитами від МВФ, Світового банку та інших організацій, але ці кошти, як правило, йдуть на покриття бюджетних дірок, реалізацію якихось державних програм тощо. Реальні ж інвестиції необхідні для виведення економіки країни на більш високий рівень розвитку, поліпшення макроекономічних показників країни та перезапуску економіки із середини. Адже крім фінансових надходжень, правильна інвестиційна політика держави дозволяє забезпечити залучення в країну сучасних технологій, трудових висококваліфікованих мігрантів, створення нових напрямів бізнесу, які були невластиві раніше для певної території. Усе це дозволяє значно посилити економіку, зробити її частиною світового процесу формування та перерозподілу капіталу.

Сьогодні міжнародні інвестиції виступають основним фактором здійснення перебудови економіки, її зростання і є важливою складовою соціально-економічного

розвитку держави. Багато видатних економістів, які заклали фундамент економічної науки, – А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнс, М. Фрідман, Р. Харрод, Е. Домар, Р. Солоу – розглядали інвестиції як одну з основних умов економічного зростання країни. Питання інвестиційної привабливості України знайшли своє відображення в працях А. Бутнярова [1], О. Гаврилюка [2], П. Гайдуцького [3], С. Кузьміна [4], А. Матвійчук [5], Р. Попельнюхова [6], Г. Терещенко [7] та ін. Разом з тим життя ставить усе нові й нові завдання. Приплив іноземних інвестицій в Україну не досяг бажаного рівня, а інвестиційний клімат залишається несприятливим. Тому проблема його зміни є актуальною і сьогодні.

Метою цієї статті є дослідження основних напрямів стратегії економічного розвитку України на найближчі кілька років для збільшення залучення іноземних інвестицій.

Залучення іноземних інвестицій досягло свого піку у 2006–2008 рр., коли перспективи розвитку економіки України виглядали хорошими. Але після цього було кілька витків девальвації гривні, початок територіальних проблем на півдні та сході

країни. Це відкинуло економіку на кілька років назад за обсягами залучених іноземних інвестицій. Тому сьогодні надзвичайно важливим стає здійснення цілеспрямованих кроків на прискорене реформування економіки, що дозволить змінити структуру валютних надходжень в країну, не тільки досягти оптимального співвідношення експорту та імпорту, але й позбавитися статусу «придатка» країн з розвинутою економікою. Приклад країн Прибалтики і Південно-Східної Азії є добрим прикладом для України. Перші зуміли за короткий період відійти від пострадянського минулого з плановою економікою, інші – зробити стрибок у розвитку сильних сторін своїх країн, знайшовши саме ті ніші, які дозволили їм великими стрибками підняти свою економіку, підвищивши і її рівень, і рівень добробуту населення.

Фактично за останні кілька років інвестиційна привабливість України значно погіршилася. У рейтингу ВДО «The International Business Compas 2015» Україна посідає 89-те місце. І хоча це на 20 позицій краще попереднього рейтингу, фактично Україна за цим показником поступається не тільки найближчим сусідам (Польща – 34-те, Угорщина – 39-те, Словаччина – 40-ве, Румунія – 47-ме), але й більшості країн колишнього Радянського Союзу (Грузія – 43-те, Азербайджан – 65-те, Вірменія – 66-те, Казахстан – 73-те, Білорусія – 86-те, Молдова – 87-ме) [8]. Іноземні інвестори вперше після 2009 р. зіткнулися із ситуацією, коли багато їхніх вкладень опинилися під загрозою.

Серед факторів, які визначають незадовільний стан інвестиційного клімату в Україні та не дають змоги залучити необхідні зарубіжні інвестиції виділимо такі.

#### **Політичні ризики**

Прихід до влади нових структур і початок нового переділу сфер впливу, у тому числі виникнення прикладів силових входжень в капітал бізнесу сторонніми особами, ускладнив приплив іноземних інвестицій в економіку країни. Після «галасливих» 1990-х іноземці уже звикли з певними негласними правилами роботи на нашому ринку (і нехай далеко не за-

вжди вони були з ними згодні, але все-таки були якісь рамки і правила роботи). З урахуванням постійної активної боротьби політичних структур, яка часто виходила за рамки закону, непрозорість приватизації призводила до відсутності реальних надходжень іноземних інвестицій в країну. Максимум, що ми бачили – це продаж активів офшорним компаніями, гроші на які реально надходили від українських активів локальних олігархів. Що ж стосується суто політичних ризиків, то до основних можна віднести такі: через можливість зміни вектора розвитку країни за підсумками появи нових фігур в уряді деякі реформи можуть бути зупинені або скасовані, і замість них будуть озвучені інші. Це в підсумку призведе до втрати часу, відсутності реальних результатів і до негативного економічного ефекту (наприклад, зараз це прекрасно видно на процесі люстрації – він практично відсутній, як і повернення злочинно виведених грошей «колишньою владою»). Додатковий політичний ризик полягає у тому, що при неузгодженості дій Верховної Ради будь-яка законодавча ініціатива приречена на провал. Це знову приведе країну до кризи і тупцювання на одному місці. І це все без урахування агресії з боку РФ і нестабільності на Сході та Кримському півострові.

#### **Банківські ризики**

У період 2000–2008 рр. на ринок України зайшли відразу кілька великих банківських груп (Райффайзен, Unicredit, BNP та інші). Вони принесли із собою не тільки значні інвестиції (у вигляді оплати за куплені банки українським акціонерам, заведення ресурсів для кредитування українських підприємств), але й сучасні банківські технології і навіть якусь європейську етику ведення бізнесу (це відбувалося через використання європейських підходів до кредитування і рівня супутнього сервісу клієнтів). Однак під час економічної кризи 2008–2009 рр. Україна стала для багатьох інвесторів «чорною дірою», тому з'явилася велика проблема захисту своїх інтересів у судах при виникненні спорів з позичальниками. Ряд банків з іноземними інвестиціями навіть у

2015 р. не може стягнути з клієнтів кредити, видані ще до 2008 р. За ці роки банки неодноразово зверталися до різних інстанцій державних органів із закликом захисту від фінансових махінацій. Але, на жаль, усі ці дії практично не мали ніякого ефекту для інвесторів. З іншого боку, все це знижувало привабливість України у питанні вкладення коштів в українські компанії через нові кредити. Банки змушені були збільшувати рівень резервів, нести додаткові збитки. Це призводило до того, що акціонери іноземних банків знижували ліміти, які виділялися локальним банкам, посилювали вимоги до позичальників. Такі дії призводили до зменшення банківського сектора, а це погіршувало можливості розвитку українських компаній. І якщо великі корпорації частково вирішували свої питання через вихід на іноземні біржі з розміщення акцій або облігацій, то середній і малий бізнес (який раніше отримував значні кошти від іноземних інвесторів) був змушений брати позики суто на локальному фінансовому ринку за більш високими відсотковими ставками і з гіршими умовами. Це ж стосується і цільових програм Європейського банку реконструкції та розвитку та Світового банку, які були спрямовані на розвиток економіки України, державного і комунального секторів. У результаті за ці роки ми отримали ще більший розрив у розмірі найбільших корпорацій і решти бізнесу. Тому можна сміливо сказати, що ситуація у банківському секторі і нестабільність з фінансовими інвестиціями призвели до скорочення такої необхідної для стабільної економіки частини бізнесу, як компанії середнього розміру.

### **Інноваційні ризики**

Свого часу СРСР славився своїми інженерами і рівнем технологічного розвитку в деяких секторах економіки. Часто ці сектори були так чи інакше пов'язані з ВПК, але багато рішень застосовувалися і з цивільною метою. Активний розвиток промисловості після 50-х років ХХ ст. у підсумку призвів до того, що країни СНД отримали розвинену промисловість за кількістю підприємств та їх по-

тужностями. Але вона сильно постраждала через розрив економічних зв'язків на початку 1990-х років, і вже на той період була морально застарілою. Без належного «вливання» інвестицій (у т. ч. наукових, передових розробок іноземних компаній і загального світового досвіду) українська промисловість не змогла повністю скористатися своїм сильними сторонами. Країні доводилося експортувати не готову кінцеву продукцію, а напівфабрикати. Навіть з урахуванням того, що і у 2015 р. Україна входить до десятки світових лідерів з виплавки сталі, наша продукція все одно є далеко не завжди кращої якості. Усе це впливає на рівень одержуваних доходів. У той же час за 24 роки незалежності країни був побудований тільки один сучасний металургійний завод («Дніпроспецсталь» групою Інтерпайп). І саме це будівництво було еталоном інвестицій, оскільки основним підрядником виступала одна з найбільших компаній у цьому сегменті – група Danieli Heavy Machinery Engineering. Це допомогло побудувати завод за сучасними технологіями, які дозволяли розраховувати на високу світову конкурентоспроможність майбутньої продукції заводу. Крім сучасних технологічних інвестицій з-за кордону замовник будівництва зміг залучити і прямі фінансові інвестиції через європейські та американські кредити. Але цей приклад показовий і тим, що потік інвестицій на цьому не закінчився – головний підрядник відкрив своє представництво та спеціальний інжиніринговий центр у Дніпропетровську, який супроводжував це будівництво і був спрямований на управління усіма проектами групи в країнах СНД. А для цього Danieli використовували українських студентів і фахівців, яким були виділені спеціальні гранти на навчання і проходження практики в Італії. Таким чином, тільки за час реалізації одного проекту українська економіка отримала дійсно унікальний набір інвестицій у різних формах.

На жаль, за час незалежності України таких проектів було не так багато. Однією з основних проблем є відсутність держав-



ної підтримки інновацій як у приватному секторі економіки, так і у державних проєктах. Розвиток нафто- та газовидобутку, важка промисловість, залізничні перевезення і дороги – це тільки частина сфер, у яких можна досягти значних економічних результатів при залученні іноземних інвесторів та партнерів уже протягом 3–5 років. Але замість цього ми бачимо максимальну закритість державного сектора до подібних проєктів і відсутність бажання допомагати приватним інвесторам. Таким чином, плани з використання інновацій, залучення не тільки фінансових, але і прямих інвестицій в Україну піддаються великому ризику без активної підтримки або з боку держави, або з боку політичної та фінансової еліти країни. Це підводить нас до ще однієї проблеми.

#### **Корупція у державному секторі**

Усі три вищезгадані аспекти тісно пов'язані з високим і стабільним рівнем корупції в країні. На жаль, викоринити цю проблему неможливо ось уже 24 роки існування країни. Боротьба з корупцією завжди була одним з політичних лозунгів будь-якої діючої в країні влади. Хоча останнім часом з'явився реальний шанс поліпшення ситуації внаслідок спрямованості розвитку України у бік європейських країн та США, зростаючої залежності від економік цих країн, отримання великого пулу міжнародних кредитів (як уже оформлених, так і загальних лімітів). Цілком можливо, що найближчим часом, як і при звичайних схемах банківського кредитування, Україні буде призначений якийсь сюрвейєр для постійного моніторингу за кредитами. Разом з цим буде вестися спостереження за виконанням усіх реформ, які керівники держави зобов'язалися провести у ході переговорів з отримання нових і реструктуризації діючих кредитів.

#### **Приватизація**

Ще однією проблемою залучення іноземних інвестицій є приватизація компаній або переведення державних структур в акціонерні компанії з використанням портфельних інвесторів. Показова історія найбільшої приватизації за період

існування України – продаж комбінату Криворіжсталь. Навіть після повторного продажу активу з дотриманням усіх процедур однієї з найбільших у світі металургійних структур Лакшмі Міттала у пресі не раз порушувалося питання реприватизації через нібито невиконання інвестором своїх зобов'язань, що могло призвести до втрати активу і його швидкого продажу новим власникам, близьким до діючої на той момент влади. Такі дії щодо солідної і великої міжнародної структури додали немало мінусів інвестиційній привабливості України на міжнародній арені.

На цей момент Велика приватизація (як її називають у пресі) перенесена на 2016 р., зокрема унаслідок неможливості провести приватизацію відкрито, чесно і прозоро [9]. Реформа Укрзалізниці була розпочата ще 3 роки тому. Планувалося створити акціонерну компанію, надати доступ до неї приватним інвесторам. За приклад бралися залізничні компанії Німеччини. Ось тільки робилося це, схоже, зовсім не для реального залучення інвестицій, а для переведення державного майна в офіційну власність тієї чи іншої фінансової групи. Зараз уже не можна організувати конкурс з приватизації найбільших компаній з підставними фірмами, не допустити когось з іноземних інвесторів до відкритих торгів, оскільки усе це відразу буде сприйнято кредитором як негативні новини і позначиться на міжнародному фінансуванні, яке так важливо для уряду і Національного банку України.

Таким чином, з одного боку, держава має запас компаній на приватизацію, а з іншого боку, не зможе отримати такий необхідний додатковий дохід, припинивши витрачати бюджетні кошти на латання дірок у бюджетах державних компаній, доки не наведе порядок із самим процесом приватизації.

#### **Диверсифікація джерел інвестування**

Аналіз показує, що після кризи 2008–2009 рр. основні інвестиційні потоки йшли не тільки за рахунок офшорних компаній, а й з території Євросоюзу (табл. 1).

## Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну\*

Країна	Обсяги прямих інвестицій: (млн дол. США)						
	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15 <sup>1</sup>	01.07.15 <sup>1</sup>
Усього	40026,8	44708,0	49362,3	54462,4	58156,9	45916,0	42851,3
Кіпр	8593,2	9914,6	12645,5	17275,1	19035,9	13710,6	12274,1
Німеччина	6613,0	7076,9	7386,4	6317,0	6291,8	5720,5	5489,0
Нідерланди	4002,0	4707,8	4822,8	5168,6	5561,5	5111,5	5108,0
Російська Федерація	2674,6	3402,8	3594,5	3785,8	4287,4	2724,3	2685,6
Австрія	2604,1	2658,2	3423,1	3401,4	3257,5	2526,4	2354,3
Велика Британія	2375,9	2298,8	2508,2	2556,5	2714,1	2145,5	1953,9
Віргінські Острови (Британія)	1371,0	1460,8	1607,0	1884,9	2493,5	1997,7	1872,6
Франція	1640,1	2367,1	2230,7	1765,3	1825,8	1614,7	1539,2
Швейцарія	805,5	859,4	960,3	1106,2	1325,4	1390,6	1371,2
Італія	992,2	982,4	965,9	1015,9	1267,8	999,1	966,6
Польща	864,9	935,8	875,5	916,4	845,4	831,2	790,8
США	1387,1	1192,4	1043,1	936,7	991,1	862,3	695,3
Угорщина	675,1	–	–	–	–	–	561,9
Беліз	–	–	–	–	1055,6	642,4	519,7
Інші країни	4155,8	5121,1	5555,3	6732,5	7204,1	5639,2	4669,1

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

\* Розраховано за [10].

Але з 2011 р. ситуація знову змінилася – українські олігархи, які не мали великих можливостей залучення прямих інвестицій зі світових ринків, почали проводити процес реінвестування своїх коштів через офшорні юрисдикції. Таким чином, станом на 1.01.2014 р. частка таких інвестицій склала близько 40% (беремо в розрахунок тільки Кіпр, Віргінські острови та Беліз), у той час як на початок досліджуваного періоду ця цифра була на рівні всього 25%. За перше півріччя 2015 р. ця цифра склала уже 34%. В період революцій, значної девальвації національної валюти, виведенню значних грошових коштів за межі України ми отримали зниження усіх основних показників. Але, з іншого боку, це свідчить про те, що насправді в Україні є великий потенціал із залучення реальних інвестицій з розвинених країн.

Сума в 5,5 млрд дол. США для Німеччини, як найсильнішої економіки Єврозони, не є чимось суттєвим. США з обсягом інвестицій меншим, ніж у Польщі, тим більше виглядає дуже перспективно. Головне питання полягає у тому, щоб знайти шляхи для покращання інвестиційної привабливості не тільки на папері, а й перетворити їх у реальність через проведення реформ. У цьому випадку необхідно врахувати і той фактор, що пасивної роботи тут не вистачить. Нам потрібно розвивати сфери економіки, які раніше були не властиві країні, наприклад, IT-індустрію. Фахівці з країн колишнього СРСР високо цінуються на міжнародному ринку праці. Багато з них працюють за контрактами на закордонні компанії, у тому числі просто на віддаленому доступі, а не в офісах. Немає потреби витрача-

ти мільйони гривень і роки праці на створення своєї Силіконової долини або запуск «чорної діри» на кшталт Сколково. Усе, що нам потрібно, – виробити і запустити механізми створення «окремих» умов для ІТ-компаній. І тоді в Україну повернуться не тільки наші фахівці, але і загальний штат компаній буде збільшуватися за рахунок перенесення офісів в Україну, а не навпаки (що відбувається останні півроку). Станом на кінець першого півріччя 2015 р. загальний штат ТОП 25 ІТ-компаній України склав 30000 осіб, показавши приріст з початку року у розмірі 1,5 тис. фахівців (порівняно із серпнем 2011 р. ця цифра зросла на 15 тис. осіб, тобто у 2 рази) [11]. І це люди, які часто мають не одну вищу освіту, з рівнем IQ вище середнього. Нехай це не інтелігенція XIX ст., але для економіки країни такі люди зараз відіграють значно більшу роль.

За всю історію України правильно функціонуючих ВЕЗ так і не виникло. Хоча спроби постійно проводилися, але вони завжди наштовхувалися у тому числі на ті проблеми, які були описані вище в питаннях з інвестиціями. Для ІТ-сфери створити щось подібне до ВЕЗ чи якісь кластери з центрами у декількох містах (Львів, Одеса, Харків, Дніпропетровськ, Київ) є завданням значно простішим, ніж наведення порядку в політиці чи боротьба з корупцією. Але для іноземних інвесторів це може бути тим необхідним лакмусовим папірцем, який допоможе перевести частину замовлень з країн Азії та Америки до нас в Україну. Усе частіше ми можемо бачити, як ІТ-індустрія не чекає допомоги з боку держави, намагаючись на ентузіазмі молодих фахівців, їх внутрішніх силах зростати і приносити славу Україні. Натомість, знаходячи інвесторів, наші люди примудряються постійно запускати все нові проекти, продаючи їх за кордон за сотні тисяч доларів США. За перше півріччя 2015 р. тільки нові стартапи зібрали 11 млн дол. США, а до кінця року цю суму планували збільшити до рівня 80–100 млн дол. США, що було б на рівні 10% від сумарних інвестицій Італії в акціонерний капітал наших компаній у 2015 р. І це тільки у невеликому сегменті ІТ-компаній, яким

державні органи не тільки не допомагають, а часто навіть заважають працювати. А події вересня 2015 р., коли одеська компанія Looksegy, була продана іноземному інвестору за 150 млн дол. США, вивели ринок ІТ-послуг на абсолютно новий рівень. Як і інвестиційна привабливість самої української ІТ-галузі для іноземців.

На цьому прикладі ми можемо скласти деякий алгоритм з розширення та диверсифікації джерел залучення іноземних інвестицій різний видів і напрямів:

- виділення основних країн – потенційних інвесторів для України. Це необхідно для складання «дорожніх карт» під кожен країну. США будуть зацікавлені в ІТ, а країни Азії – у продовольстві. Використовуючи старі напрацювання у космічній галузі та авіабудуванні, можна обрати ще декілька країн і для цих сфер економіки. І якщо у випадку з ІТ та сільським господарством ми свідомо розширювали для них ринки, то для того ж Південмашу та об'єднання Антонова ми будемо підтримувати саме існування галузей, інакше Україна може повністю їх втратити;

- розширення співробітництва з міжнародними фінансовими інститутами за спеціальними програмами кредитування. За основу можна взяти проект Світового банку, який працював у 2014 р. при співробітництві з Укррексімбанком. Суть полягала в тому, що Світовий банк фінансував програми приватних позичальників на лояльних умовах (нижче ринкових на той період у 2 рази, крім того, на тривалі терміни і з комфортними додатковими умовами) під проекти розвитку і збільшення експорту українських компаній. Тобто, з одного боку, це були інвестиції в Україну, але з іншого, ми покращували у підсумку наше торговельне сальдо, збільшуючи надходження валюти в країну. А це дуже важливий фактор з урахуванням недостатності валютних резервів у НБУ та наявності ризику повторної девальвації гривні.

Зрештою, всі ці дії повинні бути оформлені у вигляді комплексних реформ, які дозволять поліпшити інвестиційний клімат в країні.

Таким чином, інвестиції, як основний фактор здійснення перебудови економі-

ки, залежать від інвестиційного клімату, що формується сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, які визначають доцільність і привабливість інвестування в економіку держави. Усі фактори, що формують інвестиційний клімат, зокрема воєнний, економічний та політичний, тісно взаємопов'язані, а політична нестабільність, збройні конфлікти, масові заворушення визначають ризик інвестування: чим він більший, тим менший обсяг інвестицій. Необхідність проведення реформ для зростання інвестиційної привабливості України вимагає врахування цільових настанов їх здійснення – чим краще буде в самій країні, тим більше іноземців буде зацікавлено в інвестуванні. На сучасному етапі становлення економічної системи основну мету реформ можна визначити за двома напрямками. Перший з них (або «внутрішній вектор» реформ) полягає у підвищенні рівня суспільного добробуту в Україні та передбачає вирішення таких завдань:

– вирішення найгострішої проблеми соціально-економічного розвитку;

– поліпшення показників ВВП і макроекономічної динаміки;  
– створення нової моделі соціальної взаємодії;  
– вихід на траєкторію послідовного розвитку.

Другий напрям економічного зростання (або його «зовнішній вектор») спрямований на зміцнення національної позиції у міжнародному економічному співтоваристві. Головною метою економічних перетворень на зовнішньому векторі є інтеграція і конкурентний розвиток у світовому господарському просторі, а також адекватне реагування національної економіки на вимоги та виклики сучасності.

Саме ці два вектори економічного зростання відображають об'єктивні вимоги внутрішнього і зовнішнього розвитку постсоціалістичної економіки в умовах сьогодення для залучення додаткових інвестицій через підвищення кредитного та інвестиційного рейтингів країни.

### Список використаних джерел

1. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій / А. Бутняров // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 3/4. – С. 29–32.
2. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 79–93.
3. Гайдучький П. Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності / П. Гайдучький // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 24–33.
4. Кузьмінов С.В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України / С.В. Кузьмінов // Економічний Нобелівський вісник. – 2015. – № 1 (8). – С. 55–61.
5. Матвійчук А.В. Інвестиційний імідж України / А.В. Матвійчук // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 42–48.
6. Попельнюхов Р.В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат) // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 24–28.
7. Терещенко Г.М. Інвестиційне середовище України / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 52–61.
8. The International Business Compass 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015\\_ENG.pdf](http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf)
9. Приватизація отложена: правительство согласилось с потерей 17 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investfunds.ua/news/privatizaciya-otlozhena-pravitelstvo-soglasilos-s-poterej-17-mlrd-grn-segodnya-133409/>
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. ТОП-25 крупнейших IT-компаний Украины, июль – 2015: возобновление роста и новый лидер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dou.ua/lenta/articles/top-25-july-2015/>

### References

1. Buniarov, A. (2010) *Spryiatlyvyi investynsiynyi klimat krainy – zaporuka za-luchennia investytsii* [Propitious investment climat in the country – passport to success in the attraction of investment]. *Rynok tsinnyh paperiv* [Stock market], no. 3/4, pp. 29-32.

2. Gavruliuk, O.V. (2008) *Investytsiynyi imidg ta investytsiina pryvablyvist Ukrainy* [Investment image and investment attractiveness of Ukraine]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], no. 3, pp. 79-93.

3. Gaidutsykyi, P. (2008) *Globalizatsiia ekonomichnoi retsesii ta finansovoi nestabilnosti* [Globalization of the economic recession and financial instability]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], – no. 1, pp. 24-33.

4. Kuzminov, S.V. (2015) *Investitsiyniy klimat ta investitsiyna privablivist regioniv Ukrayini* [Investment climate and investment attractiveness of Ukrainian regions]. *Ekonomichniy Nobelivskiy visnik*. [Economic Nobel bulletin], no. 1 (8), pp. 55-61.

5. Matviychuk, A.V. (2007) *Investitsiyniy imidzh Ukrayini* [Investment image of Ukraine]. *Finansi Ukrayini* [Finance of Ukraine], no. 8, pp. 42-48.

6. Popelnyuhov, R.V. (2009) *Investitsiyna privablivist ekonomiki Ukrayini (Investitsiyniy klimat)* [Investment attractiveness of Ukraine (Investment climate)], // *Investitsiyni: praktika ta dosvid* [Investment: practice and experience], no. 21, pp. 24-28.

7. Tereschenko, G.M. (2008) *Investitsiayne seredovische Ukrayini* [Investment statement of Ukraine], *Finansi Ukrayini* [Finance of Ukraine], no. 9, pp. 52-61.

8. *The International Business Compass 2015*. Available at: [http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015\\_ENG.pdf](http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf) (accessed 1 October 2015).

9. *Privatizatsiya otlozhena: pravitelstvo soglasilos s poterey 17 mlrd grn*. Available at: <http://investfunds.ua/news/privatizaciya-otlozhena-pravitelstvo-soglasilos-s-poterej-17-mlrd-grn-segodnya-133409/> (accessed 1 October 2015).

10. *Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 1 October 2015).

11. *TOP-25 krupneishih IT-kompanii Ukrainy, iul-2015: vozobnovlenie rosta i novyi lider* [TOP-25 the biggest IT-companies of Ukraine, July-2015: renewal of growth and new pacemaker]. Available at: <http://dou.ua/lenta/articles/top-25-july-2015/> (accessed 1 October 2015).

Статья посвящена анализу основных проблем, снижающих инвестиционную привлекательность Украины для иностранного инвестора. Среди них особенно выделены проблемы политической стабильности, риски банковской и инновационной деятельности, коррупции и несовершенной приватизации. Обоснован ряд предложений по диверсификации источников привлечения инвестиции и разработке «дорожной карты» для отдельных отраслей и видов деятельности с целью повышения их привлекательности для иностранного инвестора.

**Ключевые слова:** *иностраннные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, риски банковской и инновационной деятельности.*

This article is devoted to the main problems that reduce the investment attractiveness of Ukraine for foreign investors. Among them are particularly selected the problem of political stability, banking risk and innovation, corruption and imperfect privatization. It is proved the number of proposals to diversify sources of foreign investment and develop “road maps” for certain sectors and activities to increase their attractiveness to foreign investors.

***Key words: foreign investment, investment climate, investment attractiveness, the risks of the banking innovation.***

*Одержано 7.10.2015.*

## ABSTRACTS

УДК 339.5:629.78

*Y. Bukhun*

### **FUTURE INVESTMENT IN UKRAINE SPACE INDUSTRY REVIEW MODE FOR PROMOTING TRADE WITH THE EU**

Ukraine occupies a worthy place in the international space arena today. Domestic space achievements enable make sure that the industry has serious prospects for a common set of technology produced by the country. But, unfortunately, as in other areas where Ukraine has considerable achievements and potential for the development of space industry, there is a need for the effective financing, which is impossible due to intrastate budget and investment resources. The solution for our country is cooperation on attracting foreign investment with other leading space countries. The most promising of such kind of cooperation could be with Member States.

The lack of private capital in the space sector in Ukraine is mainly due to the high capital intensity of the industry and the small number of companies that have sufficient funds to invest in space projects. Furthermore, in Ukraine, unlike most other countries in space research categorized regime, this greatly complicates the work of private capital.

The involvement of private companies in the project would increase the economic efficiency of space projects and their competitiveness. This, in turn, will make the space industry in Ukraine attractive to foreign companies in terms of cooperation and exchange of new technologies. In addition, the increase in private capital in the space sector could be a good incentive for the growth of mutual investments between the EU and Ukraine.

УДК 658.1

*O. Vinichenko*

### **STATE AND DYNAMICS OF THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE ASSESSMENT**

The necessity of state and dynamics of the social and economic development of the enterprise was ascertained. It was found that the most accurate methods are those of multidimensional scaling and cluster analysis. To conduct the research a group of six enterprises was selected.

To assess the state and dynamics of the social and economic development of the enterprise the two major steps should be fulfilled, which are based on the systemic use of multidimensional scaling and cluster analysis methods:

1. Formation of the temporal series of quantitative parameters of the integral index of social and economic development of the enterprise quality state in different time periods;
2. Assessment of social and economic development of different enterprises dynamics as well as its qualitative and special assessment.

The algorithm of multidimensional scaling while assessing the social and economic development of different enterprises dynamics and qualitative special evaluation was conducted with statistical data processing package.

The research design meant to conduct the cluster analysis using the tools of SPSS application program which used the hierarchical taxonomy method resulting in proximity matrix and the dendrogram with the help of between group links with Euclidean distance as correlation measure.

To obtain the results of cluster analysis the author worked out the heuristic algorithm to find out and interpret the difference between dynamics of social and economic development of different enterprises.

According to the suggested heuristic algorithm we found and identified the four fundamental different non-crossing clusters which characterize the dynamics of social and economic development of an enterprise.

Thus, the present study helped to develop the algorithm of quality metering integral quantitative assessment of the quality state of assessing the social and economic development of an enterprise. The distinctive feature is metering of all the analysed enterprises while rationing their initiative activity indices.

Furthermore, the quality assessment of the social and economic development of the enterprises dynamics was conducted. The novation is in the systemic use of multidimensional scaling and cluster analysis methods to enhance the statistic adequacy of the major factors set interpretation, in which the enterprises differ.

УДК 378.01.009.12

*K. Vorobiova*

### **UNIVERSITY COMPETITIVENESS MANAGEMENT**

University is the same subject of market relations, and other companies and organizations selling goods and providing services. Ensuring a high level of competitiveness is a key component of successful

work in particular and the existence of University in general. Educational programs for Ukrainian students suggest University of Ukraine and University of other States.

Significant increased competition on the market of educational services dictates the necessity of development of such education programs that will be in demand among students. Assessment of University competitiveness on the educational services market is not static but a dynamic process. Work environment on the market, the requirements of the consumer of these services, the requirements of the labor market are changing. That's why we're talking about managing competitiveness, is the constant improvement and increase of advantages over competitors with the aim of successful University work on the educational services market of both Ukraine and the world.

УДК 331.522.4

L. Garmider

#### ANALYSIS OF STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT OF TRADING ENTERPRISE

The article necessity of the analysis of quantitative and qualitative characteristics of staff potential of trading enterprise is reasonable. Correct assessment of supply of labor of the enterprise makes it possible to implement sensible employment. There are a row of negative trends, improve the quality and quantity characteristics of staff potential and the poor state of its use in most trading enterprises in Ukraine.

In this regard, continue to be relevant the analysis of qualitative and quantitative characteristics of the staff potential of trading enterprises.

The analysis of quantitative and qualitative characteristics of staff potential of trading enterprise is conduct. Research of staff potential development of trading enterprise was held on practical materials retailers Dnipropetrovsk and Dnipropetrovsk region.

Evaluation of the staff potential of the enterprises was conducted by methods of individual (personal) expert assessment: interviews and questionnaires on the following blocks: assessment of the quantitative characteristics of staff potential; assessment of qualitative characteristics of staff potential; assessment of the reproduction conditions characteristics of staff potential; assessment of the use characteristics of staff potential.

Among the characteristics of staff potential are the most important: the qualitative characteristics of staff potential of the enterprise for all enterprises, the least important quantitative characteristics of staff potential.

The improvement activities of staff potential development level of investigate trading enterprise are offers.

УДК 330.1

A. Zadoia

#### SAVING, INVESTMENT AND ECONOMIC CYCLICALITY: EMPIRICAL CHECK-OUT OF THEORETICAL APPLICATIONS

The article is devoted to the empirical testing of a number of theoretical propositions about the relationship of savings, investment and economic cycles. It was based on the analysis of the dynamics of these indicators in the US, UK, Germany and France over the last 30 years, the following conclusions:

– is possible to agree with the Keynesians that the balance of investments and savings is unstable and achieved more by accident than natural. For the surveyed countries is more typical steady disequilibrium of these indicators. Even average indicators over the past 30 years are similar to France only. For other countries, they significantly deviate in one or the other side.

– The effect of fundamental Keynes psychological law is not absolute. Over the past 30 years, the effect of this law is not clearly traced even as a dominant trend in the propensity to save. From the surveyed countries only in the UK the average propensity to save was increased. In other countries there are oscillatory movements in the share of GDP as a savings and investment.

– Observed a fairly stable relationship between these vibrations to medium-term economic cycles: the eve of the crisis, they are increasing, and after the crisis (the phase of depression and revival) are reduced. This relationship does not only explain the steps conditionally fundamental psychological law of Keynes, but also allows a high degree of probability to predict the onset of the economic crisis. According to the results of our research it could be argued **that if the three consecutive years, the average propensity to save is 1.5–2 percentage points above the average of this indicator over the last 10 years, then in 1–2 years we should expect the economic crisis.**

УДК 330.322(477)

Iu. Zadoia

#### INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE: MODERN CHALLENGES AND WAYS OF IMPROVEMENT

Investment as a major factor in the implementation of economic restructuring depends on the investment climate, emerging set of internal and external factors that determine the feasibility and attractiveness of investing in the state economy. All the factors that form the investment climate, including: military, eco-



conomic and politics are closely interrelated, and political instability, armed conflicts, riots determine the risk of investing: when the risk is higher, number of investments are smaller. The necessity of reforms for growth of investment attractiveness of Ukraine requires consideration of target guidelines for their implementation, if in the country will be better; the more foreigners would be interested in investing. At the current stage of the economic system the main purpose of the reform can be defined in two ways. The first of them or “internal vector” of reforms is to improve the level of social welfare of Ukraine and envisages achieving the following objectives:

- solve the most acute problems of socio-economic development;
- Improvement in GDP and macroeconomic dynamics;
- Create a new model of social interaction;
- Access to consistent development trajectory.

The second trend economic growth or «external vector» is aimed at strengthening the national position in the international economic community. The main goal of economic transformation on an external vector is integration and competitive development in the global economic space and adequate response to the demands of the national economy and the challenges of our time.

УДК 657.6

*S. Kuznetsova, A. Kuznetsov*

### **IDENTIFICATION OF MANAGEMENT CONTROL RISKS AND INTERNAL AUDIT RISKS**

Identification of management control risks is the important part of forming quality management system of the company. This should take into account the interaction and relationship between management control and internal control in companies. The management control risk is the risk that the management system will be ineffective.

To determine the nature, timing and extent of control and audit procedures it is necessary to distinguish between management control risks and internal audit risks by the selection of individual components.

The business risk assessment should include risk of accounting information distortion, assuming lack of appropriate internal controls for its movement. The control risk assessment should include evaluation of accounting system efficiency, internal control system efficiency and management system efficiency.

The level of detection risk is in direct proportion to the control procedures applicable to the tasks assigned to management control and internal audit. The goal of these tasks is to achieve a certain software management level of quality accounting information for decision making.

Functioning of mechanism of management control risks identification and internal audit risks identification should be directed at achieving the risks planning and ensure the development and implementation of oriented risks tools. Components of management control risks and internal audit risks observations allows to control the quality of accounting information and recommendations provided by the management. This will reduce to the acceptable risks level.

УДК 330.1:339.9

*E. Lymomova*

### **CATEGORY «TRANSNATIONAL CORPORATION»: CRITERIA DEFINITIONS AND BASIC FEATURES**

The article is devoted to analysis and synthesis of quantitative, management and system criteria for defining the category of «transnational corporation». The concept of «transnational corporations» in terms of government regulation has been clarified in this article.

All the definition of TNCs can be grouped according to the following criteria: quantitative management and system that are interconnected with each other. Quantitative criteria divided into quantitative and structural (the number of countries involved and its owners belong to different countries, or the number of entities owned TNCs abroad and quantitative-effective (share of assets and income located abroad, the value of FDI, turnover, share of foreign market in operations). The group management criteria forming the essence of TNK include management and control. The system criterion for determining the TNC considers all three previous approaches and examines the concept of transnational corporations from the position of globalization processes.

Considering the research of quantitative and qualitative characteristics of transnational corporations and the need for their regulation, we could give the definition of “transnational corporation”. TNC as the object of study is associations of companies that carry on business in two or more countries by allowing cross-border mobility acquire economic and political power that surpasses the limits of authority of any subject of national economy. This regulation of TNCs implemented at national, international, supranational and public levels.

УДК 336.71

*Z. Pestovskaya***DEPOSIT GUARANTEE SYSTEM: CHALLENGES AND PROSPECTS**

The system of state deposits guarantees contribute to minimizing the loss of bank deposits and encourage people to place their savings in banks. The load on the Deposit Guarantee Fund of natural persons has increased so much that the mechanism of replenishment can't stand it. Filling the Deposit Guarantee Fund of individuals financial resources has become a problem because the regular contributions of the remaining participating banks is not enough, and the main creditor is the state. The experience of most economically developed countries in the world shows that the deposit insurance system is an effective tool for solving complex social and macroeconomic problems: helps to prevent panic among depositors, ensuring the stability of the banking system. There are identified the main features of the classification of the deposit insurance system in the world by type of guarantee for the participation of banks in the completeness of the covering. The features of the functioning of deposit insurance systems in the leading countries of the world and the direction of reform of the European Union are revised.

The Fund receives income from the sale of troubled banks transferred to it, but these sums are also not enough to pay all depositors of liquidated banks. The effectiveness of the deposit insurance systems directly depends on the degree of participation of the state. The deposit insurance system should be extended to credit unions, pension funds and insurance companies, but at the same time, depositors should increase their financial literacy: learning to analyze the profitability of the bank, its liquidity, the state of established reserves for active operations, the volume of resources in the interbank market, the dynamics of the resource base, the volume of bad debts, the dynamics of the bank's equity, a combination of retail and corporate business. The state credit and financial system has to be constructed in such a way that it is beneficial to prevent the bankruptcy of credit institutions, as the bankruptcy of one bank may reduce depositor confidence to all credit institutions. It's a lot cheaper than paying insurance compensations to depositors after a bank failure.

УДК 339.9:658.8

*V. Petrunya***GLOBALIZATION PROCESS AND REGULATION OF MARKETING ENVIRONMENT ENTERPRISES**

In the context management the major consequence of globalization is the proliferation of interdependencies between national economies. This problem is spreading into the environment of enterprises, reflected in structural changes, through the ratio of endo- and exogenous factors of the environment and through the national distribution of influence spheres at the national and «global» institutions on the current state and trends of the environment.

The key source points of management, taking into account factors related to economic globalization are: it is necessary to identify its impact on the market environment and the activities of the state; it is important to see the future and set priorities properly, constantly adapt to changes in the company.

Among the areas the impact of globalization on enterprises should be considered a priority «globalization» changes in consumer behavior. They include: the availability of consumer propensity to join the «common» standards of consumption; the presence of a positive attitude to famous brands; more active usage of Internet capabilities; availability of willingness to reduce the level of «patriotic» sentiments.

Economic globalization alters the activity of national and regional economic regulators. Development of supranational institutions regulation is taking place, redistribution of regulation levers between institutions, standardization of regulatory institutions.

УДК 37.014.543

*O. Tulai***STATE FINANCING OF EDUCATION: ROLE AND IMPORTANCE UNDER FORMATION CONDITIONS OF SUSTAINABLE HUMAN DEVELOPMENT PRINCIPLES**

Educational potential development of a nation as a principal part of sustainable human development is a primary mission of a state. The distinguishing characteristic of education is its transformation into differentiated multi-layered system aimed to stimulate an individual to sustained improvement of his/her knowledge and skills.

Nowadays our national educational system must be oriented towards knowledge economy. In such economy knowledge enriches all branches, all sectors and all members of economic processes. Therewith the economy uses knowledge in different forms as well as creates it as scientific and high-tech production, innovations, highly qualified service, education and competencies. If to ignore this, it may lead to displacing of Ukraine from the high-tech production market and, as a result, it will slow down welfare increasing of the nation.

In order to have a perfect educational system and well-trained staff the state should invest in this sphere considerably. In our opinion, protectionism and state government funding play a crucial role in education. That human potential competitiveness depends on public funding of education.

We consider public funding of education as an expenses maintenance process with budget funds of educational institutions activities based on planning principles (the funds are transferred at the stage of budget planning); targeted use (using of funds is possible only for specifically defined objectives and activities); irreversibility (the recipients of funds have no obligation to return them) and appropriateness (rational use of budgetary funds) in accordance with the principles of sustainable human development.

УДК 339.9.009.12

*Iu. Khvatov*

### THE COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL CENTER COMPETITIVENESS RATINGS

Financial globalization, which is often called “global financialization,” serves as both the circulatory and nervous systems of the modern global economy. As it is not only moving “red bull” of the economy - the modern currencies, but also through the global financial markets received signals about the crisis in certain regions and sectors of the world economy. The command post of financial globalization have become international financial centers (IFC) – the city with the development of the cluster of financial services, where there are banks, insurance companies, stock exchanges, investment and hedge funds, as well as other financial institutions. Among the most important factors contributing to the transformation of cities into the global financial centers are the following:

1. Technical progress.
2. Deregulation and liberalization of international financial transactions.
3. The establishment of uniform rules and mechanisms for banking and other financial transactions.
4. Global financial institutions to ensure the implementation of these rules

The hierarchy of modern financial centers:

1. The global financial centers such as London, New York, played a major role in the modern global financial system, providing the entire spectrum of financial services.

2. International or multinational financial centers: Shanghai, Sydney, Chicago, Geneva, Toronto carried out a significant part of international financial transactions, specializing, as a rule, on certain financial services.

3. Local or regional financial centers: Warsaw, Osaka, Melbourne, San Francisco, Sao Paulo are the leading players in the national or regional level.

As a result of a comparative analysis of the competitiveness rankings of financial centers, it is possible to draw some conclusions:

- A high correlation of the results of the first five financial centers makes it possible to confidently name London, New York, Hong Kong, Singapore and Tokyo, as the leading global financial centers.
- The places of the «old» European financial centers are increasingly occupied by the financial centers from emerging markets of Asia and Eastern Europe.
- Kiev can recommend to focusing on The Global Financial Centres Index (GFCI) and positioning itself as a local financial center, with the possibility of becoming a regional financial center.

УДК 336.717

*O. Fuksman*

### LIQUIDITY MANAGEMENT IN BANKS IMPROVEMENT USING FTP MODEL

The article determines that there is great interest in the scientific and practical circles on the system of transfer pricing. At the same time it is found that there are no studies toward the algorithm of liquidity risk premium calculation depending on a number of elaboration factors, which significantly reduces the possibility of transfer pricing usage to manage liquidity in banks. Thus, the problem posed in the article, is to develop such an algorithm.

The methods of transfer pricing that may be used banks are described in the article. The components of transfer price are analyzed and its nominal division into «stable» and «variable» parts is offered.

The «stable» component of transfer price consists of all its constituents except liquidity risk premium. Incentive margin (liquidity risk premium), being the stimulus for business divisions to attract/place funds in the specific time periods, is offered to consider the «variable» part of transfer price.

The formula for incentive margin calculation is presented. The incentive margin consists of such components as: the difference between the «stable» constituent of transfer price and the market rate for respective product; norm ratio and liquidity ratio. The special attention in the article is concentrated on the mechanism of the two last elements calculation. They depend on forecast level of economic liquidity norms (for norm ratio) and forecast level of relative liquidity gap (for liquidity ratio).

The usage of key individual and team performance indicators system for bank’s personnel based on the transfer pricing model is offered. The elaboration of such a system in details and also the differentiation of target indicators in liquidity ratio calculation might be considered as prospects for further research.

### **MODERN TRENDS FMCG MARKET AND CONSUMER BEHAVIOR ON IT**

Growing competition in the retail market encourages its participants to seek various ways to improve their marketing activities. Given the economic crisis, which affected the purchasing power of consumers trading enterprises need to clearly define the priorities and preferences of consumers as they look for ways to maximize their gains from the acquisition of certain goods and services and their choices can affect the results of the company.

The article analyzes the current state of the FMCG market and its main trends highlighted. The results of consumer research sales network of supermarkets "Varus" in Dnepropetrovsk. The main factors in choosing distribution network; frequency of visits and the main reasons for not making a purchase; Factors selection of shops competitors; evaluated the range and quality of service in the network of supermarkets; investigated the relationship of consumers to promotional products and found the most effective distribution channels of marketing information.

Based on the survey results prompted recommendations for improving the marketing network of supermarkets "Varus" in the market Dnipropetrovsk, and it is proposed to use means of sales promotion, event promotions aimed at increasing the average amount of the check and attract new customers to the network. Implementing the proposed recommendations will help retain existing customers, and attract new and strengthen the competitive position of distribution network "Varus" in general.