

УКРАЇНСЬКА НАУКА



*МИНУЛЕ,
СУЧАСНЕ,
МАЙБУТНЄ*

ВИПУСК 16

ТЕРНОПІЛЬ 2011

УДК 336.774

Андрушків Т.

КРИЗА ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Досліджено сучасний стан іпотечного ринку України та вплив на нього кризових процесів. Визначено й проаналізовано основні фактори, що стримують зростання цього ринку, окреслено можливі шляхи становлення даного ринкового сегмента.

Ключові слова: іпотечне кредитування, іпотечний ринок, інвестиції, економічна криза, іпотечна криза, платоспроможність.

Іпотечний ринок у країнах із ринковою економікою займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки. Іпотечне кредитування – це ефективний механізм, спроможний інтегрувати ринки нерухомості, фінансових послуг, фондовий ринок та ряд суміжних ринків, трансформувати приватні заощадження в інвестиційні ресурси, активізувати споживчий попит, згладжувати кон'юнктурні коливання і стабілізувати ринки, забезпечувати надійність та ліквідність інвестиційних вкладень у реальний сектор економіки, сприяти розв'язанню низки актуальних соціально-економічних проблем суспільства та стійкому економічному зростанню.

Розвиток ринкових відносин обумовив необхідність виникнення в економіці нашої країни іпотечного кредитування. Для України розбудова іпотечного ринку є важливим й актуальним завданням на шляху виходу з фінансової кризи, подальшого реформування економіки і створення адекватного сучасним вимогам фінансового ринку з відповідною структурою та інституціональними складовими. При цьому розвиток іпотечного ринку допоможе розв'язати економічні проблеми активізації та ефективного використання фінансових ресурсів, а також вирішити соціальні завдання щодо залучення різних соціальних верств населення задля задоволення своїх потреб, через механізм фінансового ринку. Це визначає необхідність розроблення і реалізації державної програми забезпечення в Україні даних процесів, їх теоретичне обґрунтування з урахуванням особливостей національної економіки і загальносвітових тенденцій у розвитку іпотечного кредитування.

Окремим аспектам складної і багатопланової проблеми іпотечного кредитування присвячено праці провідних вітчизняних та зарубіжних економістів і фінансистів. Постійно приділяють значну увагу іпотечному кредитуванню такі вітчизняні дослідники, як В. Валентинов, О. Євтух,

М. Дем'яненко, Т. Ковальчук, В. Кравченко, С. Кручок, В. Лагутін, Б. Луців, І. Лютий, А. Мороз, О. Онищенко, К. Паливода, А. Пересада, В. Поляченко, І. Пучковська, В. Радченко, П. Саблук, М. Савлук, С. Юргелевич, а також іноземні вчені Б. Батлер, І. Бернард, Л. Гітман, Ф. Мишкін, Р. Міллер, Д. Ван Хуз, Р. Страйк, Т. Стейнметц, Ф. Фабоці й ін.

Разом із тим у працях вітчизняних і зарубіжних вчених низка важливих питань теоретико-методологічного й практичного спрямування розвитку іпотечного кредитування залишаються розглянутими не сповна, при цьому частина з них не враховує впливу світової фінансової кризи на іпотечний ринок.

У статті проаналізовані чинники, що впливають на розвиток іпотечного ринку України, внаслідок сукупності причин, пов'язаних зі світовою економічною кризою та внутрішніми проблемами нашої країни. Також викладені пропозиції щодо швидкого становлення даного ринку та подальшого вдосконалення іпотечних відносин у країні.

Метою даної роботи є дослідження й аналіз ситуації функціонування в Україні іпотечного ринку в умовах економічної кризи, визначення проблем, характерних для іпотечного ринку сьогодні, та окреслення можливих шляхів їх розв'язання.

Виникнення фінансової кризи в багатьох розвинених країнах світу призвело до дестабілізації важливих економічних процесів, що, своєю чергою, спричинило гальмування розвитку всіх галузей народного господарства. Фінансова криза значною мірою зачепила й українську економіку, і наслідки цього вже помітні. Першим їх відчуло населення України, оскільки вони проявилися безпосередньо у:

- ✓ повній або тимчасовій втраті місця роботи;
- ✓ зниженні власних доходів;
- ✓ зменшенні витрат;
- ✓ зниженні платоспроможності.

Погіршення фінансового стану населення значною мірою відчули комерційні банки, що особливо стосується повернення коштів за виданими іпотечними кредитами. Деякі комерційні банки в односторонньому порядку почали підвищувати відсотки за іпотечним кредитом для збільшення своїх доходів. Але фактичне зниження платоспроможності населення зменшує можливість позичальників сплачувати кредити за раніше встановленими відсотками, і така зміна відсоткових ставок призводить до ще більшого загострення ситуації.

Найгострішою проблемою в цьому аспекті є практично відсутність в Україні довготермінового кредитування банками населення. Банки прагнуть без ризику обертати короткотермінові засоби. Заважає наявність великої кількості ризиків для кредиторів, які працюватимуть за програмою іпотечного кредитування на вторинному ринку нерухомості. Нині банки фінансують операції іпотечного кредитування в основному за рахунок де-

позитив фізичних осіб, термін яких не перевищує трьох років, а іпотечні кредити надають тільки від трьох років. Окрім того, конкуренція спонукає збільшувати депозитні відсоткові ставки. Все це збільшує процентні ризики та зменшує ліквідність банку.

Завищення вартості кредитів, що їх надають, значною мірою зумовлене: високою ціною залучених ресурсів; зростанням інфляції та зниженням ринкової вартості застави; несвоєчасним виконанням кредитних зобов'язань; ризиками, пов'язаними з правовими і судовими складнощами при відчуженні житла-предмета застави, а також із проблематичним виселенням боржника та продажем на торгах предмета застави.

Варто зазначити, що сучасна модель українського ринку іпотеки характерна такими факторами:

- ✓ переважно депозитна модель фінансування;
- ✓ домінування універсальних банків;
- ✓ відсутність спеціалізованих інститутів іпотечного ринку, гарантійних фондів іпотечного страхування ринкового фінансування, певної інфраструктури.

Процес формування іпотечної інфраструктури активізувався у 2006–2007 рр. і призвів до необхідності виходу на якісно новий рівень розвитку іпотечного ринку. Однак унаслідок світової іпотечної кризи цей процес у 2008 р. помітно загальмувався.

Нині є кілька причин затишшя на ринку іпотечного кредитування:

- ✓ нестача ліквідності у банків, через що більшість із них взагалі не кредитує;
- ✓ зниження попиту серед клієнтів у зв'язку зі жорсткими вимогами при оформленні кредиту;
- ✓ збільшення першого внеску до рівня не менше 50% вартості житла, яке купують в кредит;
- ✓ погіршення фінансового стану позичальників та переконання багатьох клієнтів, що дно іпотечного ринку не досягнуте і що в майбутньому може виникнути можливість придбання нерухомості за нижчою ціною.

Аналізуючи сучасний стан іпотечного ринку, варто зазначити, що буму іпотечного кредитування у 2011 р. не буде, про що свідчить низка причин:

- ✓ в'ялий ринок нерухомості. Банки побоюються спаду вартості заставної нерухомості;
- ✓ дефіцит «довгих» дешевих ресурсів у банків;
- ✓ різко збільшені вимоги до платоспроможності позичальників.

Індикатором того, що з кредитуванням (не тільки іпотечним, а й загалом), як і раніше, негаразд – є відрахування в резерви. Їх величина залишається значною: за даними на 1 грудня 2010 р., на такі відрахування припадає все ще більше третини всіх витрат банківської системи; а докри-

зовий показник становив 7–11%. Але позитивна тенденція все-таки є; приміром, у 2009 р. на відрахування в резерви припадало понад 40% витрат банківської системи [3].

Проте варто підкреслити, що економічне зростання на тлі структурних проблем в економіці може відновити і сукупний фінансовий ризик. Основна проблема – високий рівень боргових зобов'язань, недостатній обсяг інвестицій і складніші умови отримання зовнішніх кредитів.

Фахівці очікують, що ставки за іпотечними кредитами повільно, але впевнено знизяться. На початку 2011 р. ці ставки становитимуть у середньому 18–19% річних, але вже до кінця року вони можуть знизитися на 3–4%. Інше питання, на якому рівні виявиться ефективною ставка, що охоплює всі банківські комісії і витрати на страхування? Наприклад, нині реальна ставка може сягати 20–25%, а іноді й 30% річних. Це означає, що навіть за номінальних 13% річних позичальник реально платитиме банкові та його неминучим партнерам 17–20% у рік. До того ж, зниження відсотків за кредитами банки компенсуватимуть уведенням плаваючих ставок, що змінюються залежно від поточної прибутковості депозитів.

За прогнозами аналітиків, первинний внесок у 2011 р. так і становитиме не менше 30%. Його зниження до 20% можливе, але лише за активізації ринку нерухомості. Окремі банки, що мають погану якість кредитного портфеля і не бажають його погіршувати, вимагатимуть аванс 40–50%. Високим, до 50–70%, залишиться внесок і при кредитуванні житла на первинному ринку. Особливо, якщо міра готовності таких об'єктів нижча 80–90% [3].

Максимальні терміни кредитування залишаться в межах 15–20 років, а ставка за довготерміновими кредитами буде плаваючою, або на 1–2% вищою, ніж для іпотечних позик на 5–10 років. Кредити на 25 років будуть рідкістю, доступною лише позичальникам із бездоганною платоспроможністю.

Пріоритетним для банкірів у 2011 р. залишиться вторинний ринок. Кредити на первинне житло впродовж цього року видаватимуть тільки у рамках спеціальних програм і під складні умови (наприклад, із первинним внеском до 50–70%). Особливість кредитів на нерухомість на первинному ринку полягає в тому, що:

- ✓ нині їх видають лише близько 20 банків в Україні;
- ✓ низькі ставки – від 14–15% можливі лише за умов партнерських програм банків і забудовників;
- ✓ обмежений вибір об'єктів нерухомості;
- ✓ кредитування тільки тих будинків, які добудовані не менше ніж на 80–90%;
- ✓ вимога додаткової поруки, якщо позичальник сам вибирає об'єкт нерухомості.

Детальніші умови кредитування банками України нового житла у 2011 р. відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Умови житлового кредитування банками України у 2011 р. [3]

Банк	Кредитна ставка	Максимальний термін кредитування	Аванс	Комісія	Інші умови
Укрексімбанк	28% у грн.	10 років	40%	1,2% разова	Готовність житла не менше 90%
Ощадбанк	Від 19,5%, грн.	20 років	30%/40% (із додатковою заставою)	1%	
Кредитобанк	15%, грн.	15 років	30%	1,75%	Житло у партнерів забудовників
Форум	Від 17,5%, грн.	15 років	35%	3–5%	Житло у партнерів забудовників
Ощадбанк Росії	Від 18%, грн.; від 14,5%, руб.	20 років	40%	1,8%	Тільки для Києва і Київської обл.
Унікредитбанк	22,89%, грн.	5 років	70%	1%	Обов'язкова застава – нерухомість; сума до 600 тис. грн., але не більше 30% вартості застави
Ерсте Банк	20,99%/21,49% і 16,3% плаваюча, грн.	До 15 років	50%	1,5%	5–10 років – фіксована ставка; 10–15 – плаваюча ставка
Імексбанк	19%, грн.	До 2 років	15–20%	-	Житло у партнерів забудовників
ВАВ банк	14,5%, грн.	20 років	30%	-	Житло у партнерів забудовників
Київська Русь	19–23%, грн.	До 20 років	30–50%	1–3%	Житло у партнерів забудовників

Із метою забезпечення доступу позичальників до фінансових ресурсів на ринку іпотечного капіталу необхідно провести низку різноманітних заходів щодо зниження величини банківських процентних ставок. В Україні запропоновано здійснювати ці заходи на основі економічного й адміністративного підходів.

Економічний підхід полягає у зменшенні базової ставки кредитних закладів, зниженні витрат на обслуговування кредиту і зниженні премій за ризику, створенні конкуренції серед кредитних установ, у т. ч. іпотечних.

Адміністративний підхід полягає у субсидуванні з боку держави позичальників згідно з конкретними урядовими програмами і регулюванні позичкового процента в умовах низької конкуренції серед іпотечних закладів

Отже, з викладеного можна зробити висновок, що ключовим фактором для розвитку іпотечного ринку є стабільність, до того ж важлива як внутрішня, так і зовнішня стабільність. Актуальним також залишається питання часу відновлення ринку після світової економічної кризи.

Варто зазначити, що основними стримуючими факторами подальшого розвитку вітчизняного іпотечного ринку є такі:

- ✓ відсутність стабільних та довготермінових ресурсів фінансування іпотеки;
- ✓ низький рівень капіталізації та розвитку інституційних інвесторів;
- ✓ недостатній рівень розвитку нормативної і законодавчої баз;
- ✓ наявність ризиків іпотечного кредитування (валютних, кредитних ризиків, ризику ліквідності тощо);
- ✓ несприятлива ситуація на ринку нерухомості України;
- ✓ недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного кредитування;
- ✓ обмежений платоспроможний попит населення.

Для розвитку іпотечного кредитування необхідно:

- ✓ запровадити однакові механізми оподаткування коштів, що їх вкладають у цінні папери й на банківські депозити;
- ✓ максимально спростити процедури видачі кредитів;
- ✓ врегулювати процедури кредитування в іноземній валюті;
- ✓ забезпечити формування банками підвищених резервів;
- ✓ здійснити заходи, що відновили б довіру населення до ринку житла та сформували попит у цій сфері;
- ✓ знизити відсоткові ставки за кредитами;
- ✓ створити систему мобілізації вільних фінансових ресурсів та пошуку інвесторів.

Формування іпотечної системи в Україні відкриє нові фінансові перспективи для розвитку національної економіки, а саме:

- ✓ забезпечить підвищення рівня капіталізації інвестиційних ресурсів;
- ✓ започаткує новий механізм ефективнішого розподілу капіталу між сферами і галузями економіки;
- ✓ виникне новий імпульс для суттєвого розширення фондового ринку на основі впровадження нових іпотечних цінних паперів.

Завдяки становленню іпотечного кредитування можна розв'язати окремі соціально-економічні проблеми суспільства, пов'язані з розвитком довготермінового житлового іпотечного кредитування та вирішенням питань кредитних ресурсів для підприємств агропромислового комплексу. Це забезпечить якісні зрушення в економіці нашої держави.

Отже, важливим напрямком роботи у галузі іпотечного кредитування є реалізації державної програми будівництва доступного житла. З цією метою необхідно розвивати механізми фінансування або рефінансування банків-партнерів. Для реалізації цього напрямку необхідна, крім державної підтримки, активізація роботи банків на іпотечному ринку.

In the article is investigated modern mortgage market of Ukraine condition on the basis of review of financial information, and influence on him of crisis processes. Certainly and basic factors that restrain the increase of mortgage market are analysed. The possible ways of becoming of this market segment are outlined.

Key words: mortgage crediting, mortgage market, investments, economic crisis, mortgage crisis, solvency.

Исследовано современное состояние ипотечного рынка Украины и влияние на него кризисных процессов. Определены и проанализированы основные факторы, сдерживающие рост ипотечного рынка, намечены возможные пути становления данного рыночного сегмента.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечный рынок, инвестиции, экономический кризис, ипотечный кризис, платежеспособность.

Література

1. Жук О. В. Стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / О. В. Жук // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 308–315.
2. Шалімова Л. М., Шалімова О. О. Дослідження тенденцій у розвитку іпотечного ринку сучасної України / Л. М. Шалімова, О. О. Шалімова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. – 2008. – № 2 (5). – С. 90–93.
3. Офіційний сайт журналу «Деньги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dengi.ua
4. Незалежний український портал нерухомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.realt.ua

УДК 332.87.009.12

Апостолюк О.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Досліджені основні тенденції розвитку конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, визначено основні напрямки його підтримки, що, своєю чергою, створить умови для входу на даний ринок представників бізнесу, стимулюватиме надання високоякісних житлово-комунальних послуг, дасть змогу поліпшити, згодом і стабілізувати сучасний стан даного ринку, а в недалекій перспективі приведе до його високоякісного розвитку.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги, конкурентне середовище, ринок житлово-комунальних послуг, підтримка конкурентного середовища, формування конкурентного середовища.

Побудова соціально орієнтованої економіки України у контексті формування нових ринкових відносин зумовлює необхідність здійснення радикальних змін в економіці у цілому та в житлово-комунальному господарстві зокрема. На фоні зростання основних макропоказників і помітних позитивних змін у більшості галузей економіки житлово-комунальне господарство залишається однією з депресивних сфер, основним завданням якої є задоволення житлових і комунально-побутових потреб споживачів (громадян, організацій, підприємств тощо), створення умов для нормальної життєдіяльності населення та функціонування населених пунктів.

Окремі аспекти розвитку ринку житлово-комунальних послуг висвітлено в низці фундаментальних досліджень вітчизняних науковців: З. Герасимчук [1], Т. Качали [3], Г. Запорожець [5], В. Полуянова [4], Н. Ревенко [5], Н. Хвищун [1], Т. Юр'євої [6] та ін. Однак складність формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг та його підтримки залишається недостатньо вивченим, що й визначило мету даного дослідження.

Формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (далі – ринок ЖКП) передбачає вироблення цілісного комплексу заходів, спрямованих на демонополізацію галузі та впровадження ринкових механізмів функціонування даного сегмента ринку. Реалізувати такі заходи доцільно, чітко визначивши мету і механізми рефо-

рмування ЖКГ, опираючись на державну політику підвищення його інвестиційної привабливості, механізми фінансового оздоровлення галузі. В сучасних умовах обмежена конкуренція на ринку ЖКП та недосконалість системи регулювання природних монополій є причинами низької якості ЖКП, кризового фінансового стану суб'єктів даного ринку, технічної і технологічної відсталості в наданні ЖКП споживачам. Разом із тим спостерігається фрагментарність та незавершеність заходів щодо формування конкурентного середовища на ринку ЖКП і недостатню результативність управлінських дій щодо захисту конкуренції. Зазначене обумовлює необхідність розроблення відповідної державної політики розвитку конкурентного середовища на ринку ЖКП, яка б визначала пріоритетні засади державного сприяння розвитку конкуренції та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів ЖКГ, а також передбачала конкретні механізми розв'язання наявних проблем функціонування галузі. Така політика має охоплювати три ключових напрями: 1) підтримку конкурентного середовища на ринку ЖКП; 2) регулювання розвитку природних монополій; 3) підвищення конкурентоспроможності суб'єктів діяльності на ринку ЖКП.

В основу підтримки конкурентного середовища слід закласти умову забезпечення розвитку ринкових механізмів на ринку ЖКП. Сучасний ринок ЖКП в Україні є, по суті, квазіринком, неспроможним забезпечити ефективне функціонування ринкових механізмів, а саме рівноважних попиту, пропозиції, ціни, конкуренції. Реалізація цих принципів можлива лише за умови збалансування і взаємоузгодження дій, прав та обов'язків учасників ринку ЖКП, зокрема, органів влади, представників бізнесу, громадськості. Тобто, спільні дії суб'єктів щодо формування конкурентного середовища на ринку ЖКП дадуть змогу створити умови, за яких підприємства, котрі діють на даному сегменті ринку, конкуруючи між собою, прагнутимуть ефективно надавати споживачам у повному обсязі та високої якості послуги за безпосереднім громадським контролем за процесами надання таких послуг і державним сприянням та підтримкою конкурентних дій. Змодельований процес збалансування і взаємоузгодження інтересів учасників ринку ЖКП щодо розвитку та підтримки конкуренції на ринку ЖКП відображено на рис. 1.

Загалом збалансування дасть змогу забезпечити ефективне використання потенціалу ринку в напрямку розвитку конкурентного середовища на даному сегменті ринку та сприятиме створенню передумов для підтримки конкуренції.

Можна стверджувати, що за нинішніх умов вплив суб'єктів ринку на процес розвитку конкуренції на ринку ЖКП не завжди позитивний, частіше спостерігається їх бездіяльність, обумовлена низкою об'єктивних причин.

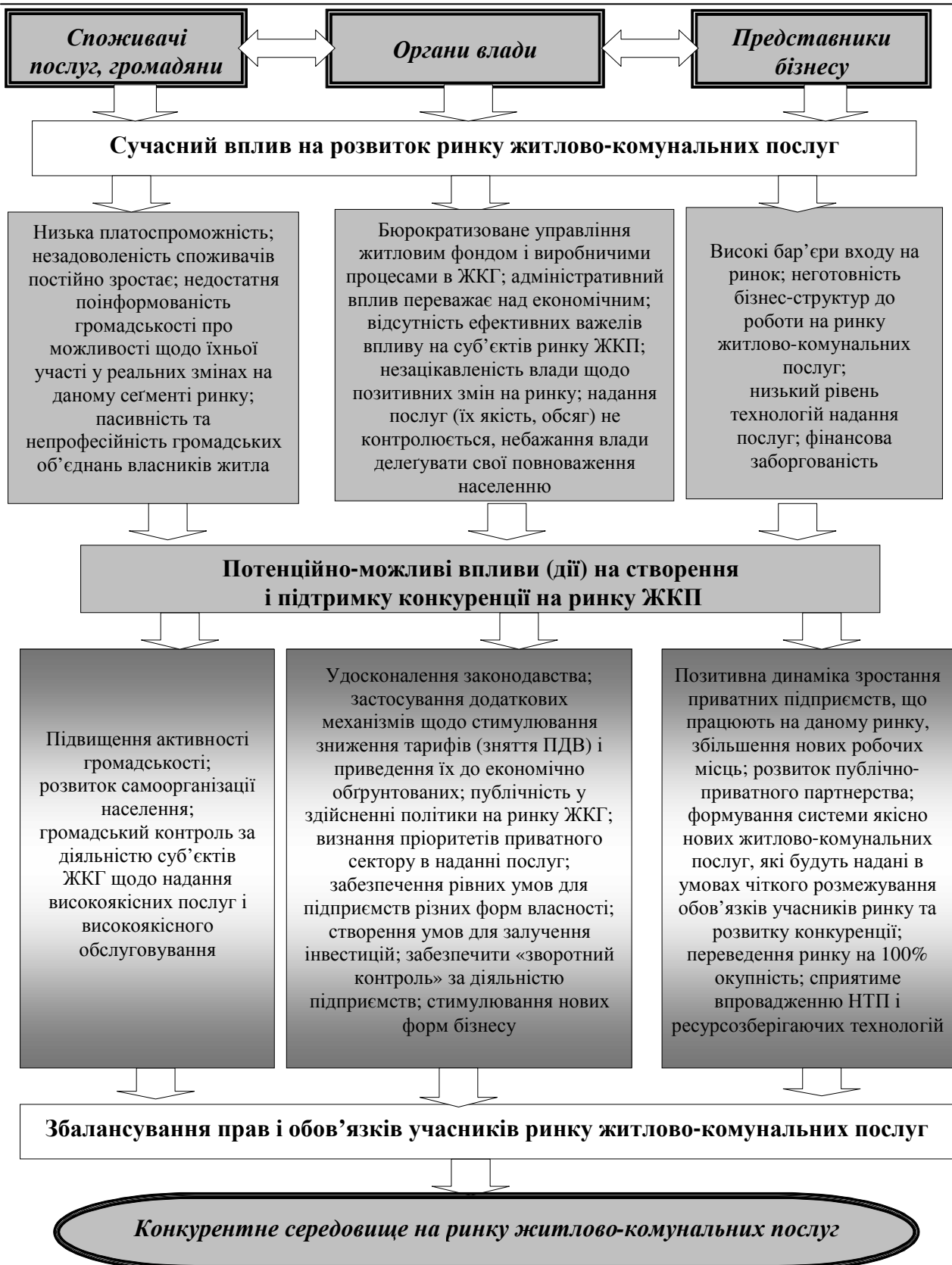


Рис. 1. Процес взаємоузгодження дій, прав та обов'язків учасників ринку ЖКП в напрямку формування та підтримки конкурентного середовища.

Зокрема, для представників бізнесу є великий ризик вкладання інвестицій у розвиток комунальних підприємств, оскільки за умови фінансової кризи, недосконалого законодавства вони ризикують втратити кошти і доходи. Дана ситуація ускладнюється неможливістю отримати довготермінові кредити, непослідовністю системи державного реформування ЖКГ, проблемами неефективного ціноутворення на ЖКП.

Щодо споживачів послуг, то тут спостерігається ситуація, за якої вони недостатньо проінформовані про можливий вплив на позитивні зміни на даному ринку, мають низьку платоспроможність, незадоволені якістю послуг; є пасивними та непрофесійними в управлінні громадськими об'єднаннями власників житла. Роль органів влади у процесах формування та підтримки конкурентного середовища на ринку ЖКП – визначальна, проте вони пасивні в проведенні реформ у галузі, небажають відповідати перед представниками бізнесу і громадськості за свої дії. Тобто, основною проблемою, що гальмує розвиток конкуренції на ринку ЖКП, є недовіра і незбалансованість інтересів органів влади–громадськості–представників бізнесу.

Відсутність дієвих механізмів підтримки конкуренції на даному ринку, проявляється насамперед у нераціональному розподілі прав і обов'язків між суб'єктами ринкових відносин у даній сфері, низькому рівні участі представників бізнесу в управлінні та обслуговуванні житлового фонду й забезпеченні споживачів високоякісними ЖКП. Тому потенційно можливими впливами учасників ринку на формування конкурентного середовища можуть стати: підвищення активності громадськості та розвиток самоорганізації населення; забезпечення публічності у здійсненні політики на ринку ЖКГ; активізація процесів реформування ЖКГ; визначення пріоритетів залучення приватного сектору до надання послуг; забезпечення рівних умов для підприємств різних форм власності; створення умов для залучення інвестицій у сектор ЖКГ; стимулювання нових форм бізнесу; розвиток публічно-приватного партнерства у ЖКГ; сприяння впровадженню ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Для формування ринкової моделі розвитку ринку ЖКП, який би функціонував на засадах конкуренції, доцільно розробити низку тактичних заходів, що забезпечили б прибутковість та ефективність підприємств галузі, підвищили їх конкурентоспроможність і дали змогу знизити обсяги бюджетної підтримки, а саме:

- ✓ удосконалити чинну нормативно-правову базу відповідно до вимог ЄС (прийняття Житлового кодексу, нормативних актів за кожним сегментом ринку ЖКП, таких, як: Національна програма енергоефективності, Програма розвитку комунальної інфраструктури на базі запровадження енергозберігаючих технологій; Наці-

- ональна стратегія теплозабезпечення), розвиток інформаційного забезпечення всіх учасників ринку ЖКП;
- ✓ забезпечити ефективний контроль за експлуатацією житлового фонду, видачею ліцензій на право надання ЖКП, виконанням договірних зобов'язань, сертифікацією, а також контроль за якістю послуг і обслуговуванням населення;
 - ✓ поступово змінити тарифи на ЖКП до економічно обґрунтованих, створити сприятливі кредитні умови та гарантії з боку держави для розвитку приватного бізнесу та залучення інвестора на даний ринок, знизити податкове навантаження, перевести всіх споживачів на однакові прозорі тарифи;
 - ✓ розподілити функції управління та обслуговування житловим фондом і сформувані економічно рівноправні відносини між суб'єктами господарювання, спростити процедури створення ОСББ, удосконалити процедури проведення конкурсів на управління та обслуговування житлового фонду, сприяти розвитку форм публічно-приватного партнерства (приватизації, концесії, оренди/лізингу, управління, спільної діяльності на взаємовигідних умовах бізнесу і влади та врахування прав споживачів).

В узагальненому вигляді запропонована система заходів підтримки конкуренції наведена на рис. 2.

Структурно всі заходи можна поділити на інституційні, організаційні й технологічні. В контексті інституційного забезпечення доцільним є підвищення ефективного функціонування Національної комісії з регулювання ринку комунальних послуг. Основною функцією такого органу має стати регулятивна. За статусом він повинен бути незалежною самостійною структурою (незалежним регулятором). Основним напрямом діяльності Національної комісії має стати вдосконалення ринкових засад функціонування ЖКП на основі впровадження ринкового формування тарифів на комунальні послуги.

У контексті реалізації заходів щодо вдосконалення тарифної політики основний акцент слід робити на спрощенні процедур формування і затвердження тарифів на ЖКП, зміни їх відповідно до економічно-обґрунтованого рівня з урахуванням у ньому інвестиційної та інноваційної складової, а також змінити підходи до бюджетної політики підтримки ЖКП. Формування тарифів на основі обґрунтованих витрат на надання ЖКП з урахуванням упровадження енергозберігаючих технологій, пропаганди енергоощадливого споживання ресурсів, а також застосування приладів обліку води й газу дасть змогу змінити принципи та критерії надання бюджетної підтримки як галузі в цілому, так і конкретним споживачам.



Рис. 2. Система заходів підтримки конкуренції на ринку ЖКП.

Тому бюджетну підтримку галузі необхідно здійснювати тільки за такими напрямками діяльності: стимулювання впровадження інновацій у процеси виробництва і надання ЖКП; підтримка наукового забезпечення розвитку конкурентного ринку ЖКП; фінансування інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо навчання громадян і пропаганди ощадливого використання ресурсів, впровадження енергозбереження у житлових будинках; здешевлення кредитів із метою реалізації пріоритетних інвестиційних проектів у ЖКГ щодо розвитку комунальної інфраструктури та модернізації матеріально-технічної бази; пілотних проектів впровадження енергозберігаючих заходів

Критеріями результативності заходів із державної підтримки суб'єктів діяльності на ринку ЖКП будуть: підвищення якості послуг; зниження витрат і втрат у галузі; підвищення технологічності послуг; зростання енергоефективності надання послуг; підвищення конкурентоспроможності підприємств ЖКГ; інвестиційна привабливість галузі.

Особливої уваги щодо розвитку конкуренції на ринку ЖКП потребують не лише ринки природних монополій (водопостачання, водовідведення, теплопостачання), а й конкурентні ринки, оскільки нині вони штучно монополізовані, й конкуренція розвивається тут низькими темпами,

адже державні органи через певні обставини не завжди зацікавлені в її розвитку. Аналіз сучасного стану монополізованих сегментів ринку ЖКП констатує факт, що кризова ситуація, яка склалась у водопостачанні, водовідведенні та теплопостачанні, досягла критичного максимуму. Ці негативні чинники не створюють оптимального клімату для залучення на даний сегмент ринку представників малого і середнього бізнесу. Оскільки отримати довготермінові кредити на розвиток бізнесу в даній сфері важко, то в такій ситуації, лише великі (потужні) компанії зможуть ефективно вирішувати завдання надання комунальних послуг споживачам.

Основним підґрунтям підтримки конкуренції на ринку ЖКП є вдосконалення нормативно-правової бази та зміна чинного законодавства відповідно до вимог Європейського Союзу. Саме це дасть змогу ефективно та поетапно впроваджувати політику щодо підтримки конкурентного середовища на ринку ЖКП. У багатьох країнах світу створення об'єднань власників житла в багатоквартирному будинку за законодавством є обов'язковим – зокрема у Норвегії, Данії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії, Польщі, Угорщині [2, 53]. Саме держава має стимулювати створення ОСББ як із позиції правового впливу на самоорганізацію населення, так і з боку належного інформаційного поля. Щодо правового поля, то тут бачимо необхідність внесення змін до Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», а саме: про обов'язкове створення ОСББ. Такі заходи, як показує зарубіжний досвід, дали змогу здійснити якісні перетворення на ринку ЖКП, створити всі умови для їх розвитку.

Успішна реалізація цього напрямку сприятиме виконанню низки завдань шляхом: удосконалення законодавства і забезпечення інформаційної підтримки та роз'яснювальної роботи щодо стимулювання створення ОСББ; завершення приватизації житлового фонду України; проведення під егідою органів місцевого самоврядування конкурсів на надання послуг (нині такі конкурси проводять не прозоро, а подекуди вони є формальними); поступовою відмовою від дотацій і надання пільг лише потенційно неплатоспроможним (малозабезпеченим) верствам населення; впровадження системи договірних відносин; реалізації прозорої тарифної політики. Виконання цих завдань, по-перше, дасть змогу знизити бар'єри входження на ринок ЖКП представників бізнесу; по-друге, створить усі умови для успішного функціонування бізнесу (в умовах конкуренції) на даному сегменті ринку (рис. 3). Залучення приватного сектору необхідно розглядати як ефективний засіб виходу галузі з кризи. Реалізація даного напрямку спрямовується на підвищення якості обслуговування споживачів ЖКП, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, оздоровлення і модернізацію ЖКГ, мобілізації фінансових ресурсів.



Рис. 3. Потенційно-необхідні дії і наслідки підтримки конкуренції у сфері управління житлом.

Основними формами залучення приватного сектору на ринки ЖКП є: приватизація, концесія, оренда (лізинг), контракт на управління, контракт на виконання робіт, що, за сприятливих умов, забезпечать розвиток конкуренції, дадуть змогу підвищити операційну ефективність надання ЖКП, сприятимуть залученню інвестицій і запровадженню ресурсозберігаючих технологій та нововведень, не лише технічних, а й управлінських. Саме за умови розвитку конкуренції представники бізнесу будуть зацікавлені не лише в наданні високоякісних ЖКП, а й у мінімізації витрат, яких можна досягти, використовуючи дані можливості.

Залучення довготермінових позикових ресурсів (банківських кредитів), зможе забезпечити стабільний потік інвестиційних ресурсів на даний ринок. Такі кредити не лише мають бути довготерміновими, а й відрізнятися низькою відсотковою ставкою. Однак без підтримки держави в даному напрямку, а саме страхування ризиків, можливості надання податкових канікул (оскільки інвестиційні проекти передбачають тривалий термін окупності), реалізація зазначених напрямків неможлива. Ці сприятливі умови стимулюватимуть приплив інвестиційних потоків у дану сферу й оздоровлять фінансовий стан галузі в цілому.

Усі складові підтримки конкуренції тісно взаємопов'язані між собою, й унеможливають або створюють умови для розвитку конкуренції на ринку ЖКП. Від результативності реалізації цих заходів залежатимуть очікувані соціальні та економічні зміни на даному ринку.

Одним із пріоритетних напрямків удосконалення політики підтримки конкуренції можна визначити організацію ефективного управління у сфері виробництва і надання ЖКП, яку забезпечують шляхом:

- ✓ розмежування повноважень органів місцевого самоврядування, місцевих державних організацій із управління підприємствами ЖКГ, встановлення цін і тарифів на ЖКП, визначення нормативів їх споживання, витрат та втрат енергетичних і матеріальних ресурсів;
- ✓ запровадження моніторингу стану реформування і розвитку ЖКГ, діяльності підприємств для реалізації органами місцевого самоврядування власних повноважень із забезпечення населення ЖКП високого рівня та якості;
- ✓ формування інституту власників житлового фонду, органів самоорганізації населення (будинкових комітетів), укрупнення компанії – замовників ЖКП, в управління яких передається комунальний житловий фонд;
- ✓ забезпечення державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері централізованого водо-, теплопостачання і впровадження нових видів управління такими об'єктами, базового на розподілі відповідальності між власниками комунального майна та підприємствами, яким воно передано в експлуатацію.

У цьому контексті постає питання про створення на регіональному рівні при обласних управліннях житлово-комунального господарства підрозділу, завданням якого був би моніторинг формування конкурентного середовища. При цьому слід врахувати напрацювання теорії і практики щодо використання методик проведення моніторингу, основу яких має скласти система показників оцінки рівня конкуренції на ринку ЖКП та індикаторів захисту й підтримки конкуренції на ринку ЖКП. Систему моніторингу доцільно формувати з двох підсистем: 1) організаційно-економічна (моніторинг методів захисту та підтримки конкуренції на ринку ЖКП; 2) соціальна (моніторинг контакту з населенням, як сприймаються ці заходи населенням). З цією метою важливо здійснювати опитування населення, відповіді на які варто внести в систему індикаторів, що дало б змогу відстежувати в часі ставлення населення до цих проблем.

Отже, підтримка конкуренції на ринку ЖКП є необхідною умовою для подальшого розвитку ЖКГ в цілому та відповідності якості послуг встановленим стандартам. Слід зазначити, що формування конкурентного середовища, з одного боку, створить умови для входу на даний ринок представників бізнесу, а з іншого – стимулюватиме їх надавати високоякісні ЖКП, одночасно здійснивши технологічне переоснащення даної сфери, застосовуючи енерго- та ресурсозберігаючі технології. Реалізація за-

ходів підтримки конкуренції на ринку ЖКП дасть змогу покращити, а згодом і стабілізувати сучасний стан даного ринку, а в недалекій перспективі приведе до його високоякісного розвитку.

The article examines major trends of the competitive environment in the residential services, the basic directions of its support, which in turn create the conditions for entry into this market businesses, stimulate to provide quality housing services, to improve and then stabilize current state of the market, and in the medium term it will lead to qualitative development.

Key words: *utilities, competitive environment, market utilities, support for the competitive environment, a competitive environment.*

Исследованы основные тенденции развития конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг, определены основные направления ее поддержки, что, в свою очередь, создаст условия для входа на данный рынок представителей бизнеса, будет стимулировать предоставление качественных жилищно-коммунальных услуг, позволит улучшить, впоследствии и стабилизировать современное состояние данного рынка, а в недалекой перспективе приведет к его качественному развитию.

Ключевые слова: *жилищно-коммунальные услуги, конкурентная среда, рынок жилищно-коммунальных услуг, поддержание конкурентной среды, формирование конкурентной среды.*

Література

1. Герасимчук З. В. Формування недержавного сектору житлово-комунального сектору в регіоні: [монографія] / З. В. Герасимчук, Н. В. Хвищун. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 224 с.
2. Гура Н. О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика: [монографія] / Н. О. Гура. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
3. Качала Т. М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу: [монографія] / Т. М. Качала; Черкас. держ. технол. ун-т. – К.: Наук. думка, 2008. – 416 с.
4. Полуянов В. П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства: [монографія] / В. П. Полуянов.; НАУ України Ін-т екон. промисленности. – Д., 2004. – 219 с.
5. Ревенко Н. Г. Реформування житлово-комунального господарств: проблеми і напрямки / Н. Г. Ревенко, Г. В. Запорожець // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Науковий журнал. Вип. 2. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С. 148–156.
6. Юр'єва Т. Проблеми житлово-комунального господарства та напрямки їх вирішення / Т. Юр'єва // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 96–101.

УДК 336.711

Балянт Г.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Проаналізовано основні види моделей наглядових систем. Зазначено чинники, що зумовили зміни в інституційній структурі та механізмах регулювання й нагляду за фінансовим сектором у багатьох країнах світу. Наведено переваги та недоліки моделі єдиного наглядового органу, оцінено можливості створення мегарегулятора в Україні.

Ключові слова: *банківське регулювання, банківський нагляд, секторна модель, модель за завданнями, модель єдиного нагляду, фінансовий мегарегулятор*

Сучасний стан банківських систем багатьох країн світу свідчить про їх неспроможність протистояти негативним зовнішнім і внутрішнім впливам, мобільно пристосовуватися до мінливих ринкових умов та своєчасно виявляти потенційні ризики. Відтак виникає необхідність аналізу дієвості й ефективності банківського регулювання і нагляду, адже саме їм відведена головна роль у забезпеченні стійкого функціонування банків та виконання ними важливих суспільних функцій.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів банківського регулювання й нагляду присвячено чимало наукових праць вітчизняних учених, серед яких варто відзначити О. Дзюблюка, О. Барановського, В. Міщенко, С. Науменкової, О. Петрика, М. Пуховкіної, Н. Швець та ін. Заслужують на увагу роботи зарубіжних науковців Р. Габбарда, П. Роуза, Д. Мамонової, А. Сіманського. Проте окремі питання вдосконалення банківського регулювання й нагляду в умовах глобальної фінансової кризи залишаються ще недостатньо дослідженими. Фінансова криза виявила неефективність регулювання і нагляду за фінансовим сектором, його невідповідність сучасним вимогам й засвідчила їх недосконалість, довела необхідність удосконалення форм та методів регулювання і нагляду за суб'єктами фінансової сфери. Слід зауважити, що питання конфігурації національних органів регулювання й нагляду є надзвичайно важливими стосовно попередження виникнення фінансових криз і забезпечення довготермінової стабільності банківських систем.

Ефективність наглядових повноважень тісно пов'язана з організацією регулювання банківської діяльності, зміна умов якої стимулює пошук

нових організаційних рішень, спрямованих на збільшення ефективності та оптимізацію наглядних процедур. При цьому кожна країна враховує певні чинники, різноманітність яких надає кожному конкретному рішення національної специфіки. У зв'язку з цим у світовій практиці є різні підходи до інституційної побудови системи державного регулювання фінансової сфери в цілому й банківської зокрема. Залежно від особливостей функціонування національного фінансового сектору умовно виділяють три основні моделі наглядних систем: за секторами (секторну), за завданнями та модель єдиного нагляду.

Відповідно до секторної моделі функції наглядних органів розподілені за окремими секторами фінансового ринку – банківським, страховим і фондовим. Така модель є базовою, адже становлення нагляду за фінансовою сферою в багатьох країнах починалося саме з неї. Так, сегменти фінансового ринку виникали незалежно один від одного і розвивалися неоднаковими темпами на основі різного законодавства та використовуючи власні інструменти й методи. Секторна модель дає змогу регулювати окремі сегменти фінансового ринку з урахуванням специфіки їхньої діяльності. Разом із тим, за такої моделі не завжди можна досягти в діяльності регуляторних органів узгодженості щодо одновекторної політики у фінансовій сфері. Нині цієї моделі нагляду дотримуються такі країни, як Греція, Іспанія, (Італія, Португалія, Франція (в поєднанні з моделлю за завданнями) та Україна.

Модель за завданнями передбачає розподіл обов'язків наглядних органів на основі завдань і функцій нагляду: на пруденційний нагляд за діяльністю фінансових посередників та на регулювання бізнесу у фінансовій сфері. Це – так звана модель двох вершин. Її використовують лише в чотирьох європейських країнах: Нідерландах і частково у Франції, Італії, Португалії.

Відповідно до моделі єдиного нагляду єдиний наглядний орган (мегарегулятор) виконує регулятивно-наглядні функції стосовно різних фінансових посередників грошового ринку. Єдиною функцією центрального банку при цьому залишається здійснення монетарної політики для забезпечення цінової стабільності. Однією з перших таких орган створила Швеція у 1991 р.

Нині нема єдиної моделі фінансового мегарегулятора як із позиції концентрації наглядних функцій щодо різних фінансових посередників грошового ринку, так і з погляду інституційної структури. В деяких країнах (Чехія, Словаччина, Сінгапур, Ірландія) ці функції виконує центральний банк, а в окремих країнах (Естонія, Латвія, Мальта, Угорщина, Великобританія, Німеччина, Китай) єдиний наглядний орган відокремлено від центрального банку, і він є незалежним спеціалізованим наглядним органом.

Показовими стали зміни, що відбулися в інституційній структурі та механізмах регулювання й нагляду за фінансовим сектором у багатьох країнах світу. Зокрема, протягом останніх десяти років посилюються тенденції відходу від секторної моделі нагляду до моделі єдиного наглядового органу. Тому з кінця 1990-х рр. від секторної моделі відмовилися 13 європейських країн. Зокрема, в Німеччині з 2002 р. почала діяти нова система нагляду за фінансовими посередниками. Згідно із законом про нагляд за сектором фінансових послуг органи банківського, страхового та біржового нагляду були об'єднані в нове Федеральне відомство фінансового нагляду. У Великобританії в 1997 р. створено новий регулятивно-наглядовий орган – Управління з фінансових послуг із повноваженнями нагляду за діяльністю всіх фінансових посередників грошового ринку – банків, страхових та інвестиційних компаній, будівельних товариств тощо.

Зазначені зміни структури наглядових органів обумовлені низкою чинників, головними серед яких:

- 1) посилення координації зусиль та уніфікації відповідальності наглядових органів в умовах інтеграції міжнародних фінансових ринків;
- 2) інституційне, технологічне, технічне, правове й функціональне ускладнення бізнесу у фінансовій сфері;
- 3) посилення взаємозв'язку окремих складових фінансового сектору;
- 4) виникнення конгломератів, що об'єднують різні ринки фінансових послуг.

Проте дискусії щодо доцільності створення фінансового мегарегулятора, а також щодо ролі центрального банку в системі банківського регулювання і нагляду не припиняються.

Розглянемо аргументи, що їх висловлюють на користь створення єдиного фінансового мегарегулятора.

По-перше, фінансові сектори багатьох розвинутих країн еволюціонують у напрямку універсалізації. Вони урізноманітнюють свої продукти й послуги, пропонуючи єдиний пакет, що містить кредити, цінні папери, страхові поліси, проводять сек'юритизації тощо. Чим різноманітнішими є фінансові продукти й послуги, тим складніше здійснювати їх класифікацію, оцінку і контроль використання. Відтак, діяльність спеціалізованих органів нагляду може бути ускладненою.

По-друге, складнішою стає структура фінансового сектору. Фінансові посередники, які працюють на розвинутих фінансових ринках, об'єднуються в конгломерати, холдинги, що значно ускладнює нагляд. У такій ситуації спеціалізовані органи нагляду неспроможні оцінити сукупні ризики конгломерату. Єдиний мегарегулятор має змогу наглядати за фінансовими конгломератами на консолідованій основі.

По-третє, усувається дублювання певних функцій, об'єднуються інформаційні технології та системи, створюються єдині бази даних і реєстрів. Тобто, відбувається зменшення витрат (економія масштабу).

По-четверте, забезпечується комплексний та повний контроль за набором фінансових послуг у кожному конкретному випадку та створення інституту на єдиних методологічних і методичних засадах (перевірок, звітності тощо).

По-п'яте, ефективно захищені права всіх учасників ринку фінансових послуг.

Аргументи, висловлені проти створення єдиного фінансового мегарегулятора:

1. Небезпека зниження ефективності нагляду у зв'язку зі специфічною діяльністю різних видів фінансових посередників.

2. Наявність альтернативних схем організації взаємодії між наглядовими органами без здійснення дорогих реформ.

3. Відсутність упевненості, що за слабкого нагляду, який здійснюють окремі наглядові органи, їх злиття спроможне підвищити ефективність нагляду.

Зважаючи на загальноєвропейські та світові тенденції об'єднання наглядових органів за діяльністю фінансового сектору, з'ясуємо доцільність такого процесу в Україні. Згідно з положеннями Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання фінансових ринків» в Україні діє секторна модель нагляду. Уповноваженими органами, що здійснюють державне регулювання ринку фінансових послуг, визнано:

1. Національний банк України – щодо ринку банківських послуг.

2. Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР) – щодо ринків цінних паперів та похідних цінних паперів.

3. Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України – щодо інших ринків фінансових послуг.

4. Антимонопольний комітет України та інші державні органи – в межах повноважень, визначених законом.

Відповідний розподіл сфери впливу сьогодні базований лише на специфіці створення і спеціалізації фінансових інститутів.

За всіх переваг, які зазвичай пов'язують із об'єднанням наглядових органів у європейських країнах, перспектива злиття повноважень нагляду в Україні є складною і проблематичною. Очевидно, що в Україні має бути досягнутий високий ступінь зрілості фінансового ринку, мають функціонувати великі та диверсифіковані фінансові інститути і групи, існування яких дасть змогу порушувати питання про перехід до моделі єдиного наглядового органу. В Україні, де працюють невеликі фінансові інститути з низьким рівнем капіталізації, створення мегарегулятора є передчасним.

Фінансові продукти і діяльність українських фінансових установ мають спрощену структуру. Фактично не існує хоча б однієї групи або фінансового конгломерату, які б займали домінуючі позиції в декількох секторах ринку й уособлювали універсальний бізнес. Відтак, для формування мегарегулятора в Україні нема економічної бази.

Ще одним важливим аргументом проти виокремлення банківського нагляду є те, що центральний банк, застосовуючи власні інструменти монетарної політики, впливає на номінальні доходи, інфляцію та фінансові потоки, які проходять саме через банківську систему. Розуміння того, як банківська система реагує на зміни, наприклад, процентних ставок або резервних вимог через власні зміни у кредитуванні, є визначальним при здійсненні ефективної монетарної політики для досягнення макроекономічних цілей. Як свідчить світовий досвід, інформація, що надають незалежні регулятори, не відповідає сповна потребам центрального банку в контексті прийняття рішень стосовно монетарної політики. На думку окремих учених, у країнах із високим рівнем розвитку, чиї банківські системи розвинутіші та стабільніші, окреслена проблема імпліцитна, а в країнах, де банківські системи менш стійкі, до яких належить й Україна, оперативна і достовірна інформація з мікрорівня є визначальною для прийняття відповідних рішень на мікрорівні [7, 11]. Крім того, мегарегулятори здебільшого починають акцентувати увагу на власній діяльності, спрямованій на захист споживачів, і продукувати відповідну інформацію, а персонал поступово надає перевагу юридичним аспектам справи, а не економічним. Зрештою через зазначену неадекватну інформацію центральний банк може втратити систему індикаторів, необхідних для випереджувальних дій на макrorівні.

Одним із ключових аргументів на користь зазначеної тези є те, що центральний банк служить позичальником в останній інстанції для всіх банків другого рівня, і комерційні банки, в яких виникають проблеми з ліквідністю, саме до нього звертаються за допомогою. Для розв'язання згаданих проблем того чи іншого банку необхідна повна інформація як на макро-, так і на мікрорівні. Очевидно, що розподіл функцій та відповідних даних між двома центрами впливу ускладнить обмін інформацією і знизить оперативність у прийнятті рішень, особливо в кризовий період. Адже дії стосовно підтримки банків в умовах кризи потребують оперативного, практично щоденного моніторингу та прийняття рішень, що мало ймовірно при існуванні двох центрів. Так, у Великобританії після створення фінансового мегарегулятора – Управління фінансових послуг, яке об'єднало 11 структур, наглядові повноваження Банку Англії зазнали суттєвого послаблення. Взаємодію між Управлінням фінансових послуг, Банком Англії та Міністерством фінансів забезпечує постійно діючий Комітет із фінан-

сової стабільності. Разом із тим Банк Англії ухвалив рішення про збільшення кількості співробітників, які будуть займатися моніторингом ризикових операцій банків, що свідчить про його намагання відновити певні наглядові функції.

Ще одна проблема може бути пов'язана зі забезпеченням ефективності функціонування платіжної системи. На сьогодні НБУ підтримує сучасну систему платежів. Виникає питання, чи зможе Національний банк відповідати за платіжну систему, не маючи прямого доступу до інформації на мікрорівні від окремих банків? Чи буде ефективною система, якщо НБУ лише посилатиметься на відповідну інформацію з наглядового джерела. Ймовірно, що обмін інформацією між ними може бути ускладненим і неефективним.

Крім того, є ще низка умов, яким має відповідати ефективна регулююча структура. Серед них: незалежність та підзвітність регулятора, достатність ресурсів для ефективного виконання регулятивних функцій, гармонійне законодавче середовище. У цьому контексті Національний банк України має найкращі можливості для ефективного регулювання банківської діяльності. Зокрема, він наділений незалежним статусом; володіє необхідними ресурсами; має розгалужену мережу територіальних установ, за допомогою якої встановлює оперативний контакт із банками; має у розпорядженні монетарні інструменти, необхідні для запобігання системним кризам у банківському секторі.

Головною передумовою для ефективного банківського нагляду є чітке визначення меж відповідальності, повноважень та цілей наглядового органу, який, своєю чергою, має бути незалежним і юридично захищеним. Відповідно до «Основних принципів ефективного банківського нагляду» банківський нагляд може бути ефективним лише тоді, коли його здійснюють:

- ✓ у відповідному макроекономічному середовищі;
- ✓ у режимі виваженої та стійкої макроекономічної політики;
- ✓ за добре розвинутої інфраструктури;
- ✓ за ефективної ринкової дисципліни;
- ✓ за наявності процедур для ефективного розв'язання проблем, що виникають, і механізму, спроможного забезпечити належний рівень системного захисту банків [12].

Одним із ключових чинників, що підвищують ефективність регуляторного органу, є його незалежність. Загалом незалежність центрального банку визначається як закріплена законодавчо його інституціональна спроможність провадити монетарну політику з метою досягнення визначених цілей та виконання інших функцій (головним чином стосовно фінансової стабільності) незалежно від директив або будь-яких інших форм втручання з боку політиків, уряду чи інших груп за інтересами [7, 9].

Ключовою складовою незалежності центрального банку та, відповідно, ефективності виконання ним своїх функцій, є політична незалежність. Про це переконливо свідчать наслідки політичного втручання в регулювання фінансового сектору під час фінансових криз останнього десятиліття у Східній Азії, Росії, Латинській Америці. Політичний тиск не тільки послаблював фінансове регулювання в цілому, а й ускладнював ухвалення органами регулювання і нагляду різного роду стабілізаційних заходів. Це стало на заваді роботи фінансового сектору напередодні кризи, затримувало визнання глибини кризи, ускладнювало її оцінку, сповільнювало необхідне втручання і призвело до збільшення витрат на врегулювання кризи.

За сучасних умов доцільно, на наш погляд, залишити регулятивно-наглядову функцію саме за Національним банком України. Тобто, зберегти традиційний підхід, коли центральний банк виконує дві головні функції: забезпечує цінову стабільність протягом довготермінового періоду через інструменти й механізми монетарної політики і здійснює функцію пруденційного нагляду та регулювання діяльності банківської системи, але з поступовим поширенням цієї функції на всі фінансові інституції. В перспективі фахівці пропонують модернізувати регулювання, що дало б змогу підвищити якість інституту регулювання. Так, основна увага регулятора була спрямована на платіжеспроможність та стійкість окремих банків. Криза висунула необхідність системного регулювання фінансової сфери в цілому. Системний підхід полягає у належному регулюванні ринків і операцій, що відображають взаємозв'язок між банками, а також між банками й іншими суб'єктами фінансової системи.

Не можна стверджувати, що та чи інша модель організаційної структури органів нагляду за фінансовим сектором є кращою чи оптимальнішою. Кожна країна має вибрати з них ту, яка буде ефективною, дієвою й відповідатиме архітектурі фінансової системи саме цієї країни. Таким чином, проблеми у фінансовому секторі України на даному етапі доцільно розв'язувати не шляхом створення нових структур, а за рахунок удосконалення чинних інституційних і технічних процедур у рамках Національного банку України.

The basic types of models of the observant systems are analysed. Factors which stipulated changes in a institutions structure and mechanisms of adjusting and supervision after a financial sector in many countries of the world are marked. Advantages and lacks of model of the unique supervisory authority are resulted. The estimation possibilities' of creation of megaregulator is carried out in Ukraine.

Key words: banking regulation, banking supervision, sectoral model, model after tasks, model of the unique supervision, financial megaregulator

Проанализированы основные виды моделей систем банковского регулирования. Отмечены факторы, которые обусловили изменения в институциональной структуре и механизмах регулирования и надзора за финансовым сектором во многих странах мира. Приведены преимущества и недостатки модели единственного органа регулирования, оценены возможности создания мегарегулятора в Украине.

Ключевые слова: *банковское регулирование, банковский надзор, секторная модель, модель за заданиями, модель единственного регулирования, финансовый мегарегулятор.*

Література

1. Барановський О. На шляху до нової фінансової архітектури / Барановський О. // Вісник НБУ. – 2010. – № 7. – С. 3–10.
2. Барановський О. Регулювання і нагляд у банківській сфері: quo vadis? / Барановський О. // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 6–11.
3. Брегеда О. Розвиток вимог Базельського комітету щодо міжнародних стандартів банківської діяльності / Брегеда О., Савлук С. // Вісник НБУ. – 2010. – № 12. – С. 3–7.
4. Нікіфоров П. Формування нової парадигми банківського нагляду в Україні / Нікіфоров П., Швець Н. // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 3–10.
5. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / Міщенко В. // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 4–9.
6. Міщенко В. Еволюція банківського нагляду: європейський досвід / Міщенко В., Крилова В., Швець Є. // Вісник НБУ. – 2007. – № 7. – С. 5–11.
7. Петрик О. Криза довіри / Петрик О. // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 6–11.
8. Стукало Н. Державне антикризове регулювання банківського сектору: досвід ЄС та України / Стукало Н., Литвин М. // Вісник НБУ. – 2010. – № 7. – С. 20–25.
9. Шаров О. Центральний банк у ХХ сторіччі: виклики та рішення / Шаров О. // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 18–30.
10. Швець Н. Сучасні завдання банківського нагляду / Швець Н. // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 34–39.
11. Швець Н. Теоретичні домінанти банківського нагляду / Швець Н. // Банківська справа. – 2010. – № 5. – С. 83–92.
12. Core Principles for Effective Banking Supervision // Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – 1997. – September [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. bis.org](http://www.bis.org)

УДК 334.73

Гавліч І.

МІСЦЕ КРАЙОВОГО СОЮЗУ КРЕДИТОВОГО У РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В СХІДНІЙ ГАЛИЧИНІ НАПРИКІНЦІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ ст.

Проаналізовано діяльність Крайового союзу кредитового – фінансового та організаційного центру української кредитної кооперації Східної Галичини наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст.

Ключові слова: кредитна кооперація, Східна Галичина, кредитні товариства системи «Шульце-Деліч» і «Райффайзен», «Крайовий Союз Кредитовий».

У кінці ХІХ – на початку ХХ ст. у Східній Галичині відбулось організаційне оформлення українського кооперативного руху – важливого чинника відродження духовної і матеріальної культури українського народу. Одним із його важливих напрямів стала кредитна кооперація, інтенсивний розвиток якої розпочався після заснування найбільшого кредитного центру в Львові та в усьому краї – Крайового союзу кредитового (КСК).

Історія його виникнення, становлення та розвитку ще не стала предметом окремого монографічного дослідження. Перші праці, присвячені загальному кооперативному рухові Східної Галичини, в яких згадана діяльність Крайового союзу кредитового на ниві української кредитної кооперації, належать А. Жуку [5], І. Витановичу [3], Г. Хоткевичу [24].

Сучасні вітчизняні історики С. Гелей [2], Р. Пастушенко [2], Ф. Коваль [16], спираючись на фактологічні дані, висвітлюють цю проблему детальніше.

Також інформацію про діяльність Крайового союзу кредитового на початку ХХ ст. знаходимо у тогочасній пресі (зокрема журналах «Економіст» і «Самопоміч») та статистичних звітах КСК. У них міститься численний фактичний матеріал, що наочно засвідчив зростання кількісних показників Союзу впродовж досліджуваного періоду.

Отже, беручи до уваги недостатнє наукове розроблення проблеми, метою даної статті є аналіз діяльності Крайового союзу кредитового наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. і його роль у становленні та розвитку української кредитної кооперації Східної Галичини.

У кінці XIX – на початку XX ст. західноукраїнські землі залишалися відсталими аграрними провінціями Австро-Угорської імперії. Дослідники зазначають, що тогочасну економіку краю характеризували, передусім, наявність залишків феодального землевпорядкування, гостре аграрне перенаселення, низький рівень урбанізації, критично низька частка промислового виробництва, вкрай неадекватна фінансовим можливостям селян заборгованість їхніх господарств лихварям і банкам, високі податки [17, 75].

Нагальна потреба дешевого кредиту, гостра необхідність подолати лихварство та суттєва підтримка, яку австрійська держава й місцева влада надавали кредитним товариствам, визначили провідну роль саме кредитної кооперації в українському кооперативному русі.

Заможніші прошарки українського населення, інтелігенція, дрібні урядовці відносили свої збереження до чужих кредитних установ (польських та єврейських). Українському громадянству необхідні були власні форми кредитних інституцій.

Саме тому після прийняття парламентом Австро-Угорщини кооперативного закону «О стоваришеннях заробкових і господарських» у 1873 р. у Східній Галичині завдяки діяльності греко-католицьких священників та товариства «Просвіта» почали виникати перші дрібні кредитні каси.

Організація кредитних кооперативів розпочалася в 1890-х роках із заснування міських кредитних кооперативів за зразком німецьких кооперативів Шульце-Деліча. Перше таке кредитне товариство – «Віра» – заснував у Перемишлі в 1894 р. Т. Кормош. Двома роками пізніше в селі Ляхівцях Богородчанського повіту створено перший український сільський кредитний кооператив типу кооперативів Райффайзена [2, 60].

Рух почав швидко поширюватися. «Кормошівки», як називали українці кредитні товариства на зразок кооперативів Шульце-Деліча, невдовзі були засновані в найбільших містах Східної Галичини: у Львові – кредитний банк «Дністер» при страховому товаристві з тією самою назвою (1895 р.), у Стрию – «Каса задаткова» (1894 р.), у Станіславові (нині Івано-Франківськ) – «Банк зв'язковий» (1895 р.), у Бережанах – «Надія» та ін. [16, 18].

Зростання кількості кредитних товариств зумовило створення українськими кооператорами в 1898 р. Крайового союзу кредитового, який об'єднав і підпорядкував собі значну частину українських кооперативів, став фінансовим та організаційним центром української кредитної кооперації Східної Галичини.

Ініціатором заснування цієї інституції виступило страхове товариство «Дністер», що на засіданні своєї Надзірної Ради 25 вересня 1896 р. доручило Дирекції виступити з ініціативою заснування «Союзу Задаткових Товариств». Два роки тривала підготовча робота, і 3 травня 1898 р. ініціа-

тори зібралися на збори, де схвалили статут спілки й обрали комітет (із д-рів Я. Кулачковського, К. Левицького, С. Федака) для створення товариства. Головний засновник цієї установи і довголітній її керівник К. Левицький згадував, що в ініціаторів створення Крайової кредитної спілки не було єдиної думки щодо призначення майбутньої організації. «Одні були тої думки, щоби негайно засновувати і впровадити в життя КСК як центральну організаційну установу для всіх видів наших кооперативів з обов'язком нагляду їх діяльності і уділювання їм кредитів, щоби вдержати їх разом і в організованому ладі, а другі заступали таку думку, щоби наразі не засновувати КСК, а подождати, доки буде в нас значніша кількість кооперативів, і тоді вони самі приступлять до заснування своєї організаційної, кредитної і контрольної централі. Я заступав першу думку, і мені вдалося переконати моїх товаришів, що нам доцільніше мати відразу свою організаційну установу з засобами контролю і кредиту, бо інакше розлетиться ціла розпочата розбудова нашої кооперації...» [4, 2].

Перші загальні збори товариства відбулися на підставі зареєстрованого статуту 8 грудня того ж року. До товариства записалися 113 осіб, а його фонд становив 377 крон. Збори обрали керівні органи Союзу: надзірну раду, контрольну комісію та дирекцію. Головою надзірної ради став Г. Кузьма, начальним директором – К. Левицький [3, 142].

Із статуту КСК випливало, що основним завданням союзу була організація кооперативів усіх видів, які становили б основу для його діяльності. Поряд із цим до його функцій належали контроль за їх діяльністю і надання їм дешевих та вигідних кредитів. Займаючись парцеляцією (поділом землі на дрібні ділянки – парцели маєтків), союз сприяв селянству в придбанні землі [3, 142].

Крайовий союз кредитовий залишавсь організаційним центром української кооперації в Галичині, а також центральною касою всіх членських кооперативів до 1903 р. Саме тоді австрійський уряд видав розпорядження про обов'язкову ревізію кооперативів, зареєстрованих на підставі закону 1873 р. Тому в 1904 р. КСК передав функції контролю та організації кооперативів новій керівній установі української кооперації в Галичині – Крайовому союзу ревізійному, завданням якого було дбати про розвиток союзних кооперативів, перевіряти їхнє діловодство, збирати й оголошувати статистичні дані про їхню діяльність і видавати інструктивно-ідеологічний часопис та відповідну літературу економічної тематики (випускав часопис «Самопоміч» і журнал «Економіст»), пропагуючи ідею кооперації.

Після заснування Крайового союзу ревізійного до статуту КСК внесли низку змін та виправлень (30 березня 1905 р.). Згідно з новим статутом, КСК надавав короткотермінові кредити для кооперативів – членів союзу, а

також виступав посередником між дрібними кооперативними організаціями й іншими установами, які надавали кредит (Крайовий Банк, Австро-Угорський Банк, Єднота чеських спожителень тощо). Справу парцеляцій союз передав створеному з його ж ініціативи в 1907 р. парцеляційному товариству «Земля». Справи іпотечного кредиту (іпотека – застава нерухомого майна, будівлі чи землі для отримання в банку, інших фінансових організаціях довготермінового кредиту) перебрало засноване в 1910 р. акційне товариство «Земельний банк гіпотечний» [4, 8].

Ілюстрацією динаміки розвитку союзу за 15 років його передвоєнного існування можуть служити дані, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка розвитку КСК упродовж 1899–1913 рр. [6–15, 19–23]

Рік	К-сть членів	Заявлені уділи (крон)	Власне майно		Виділений кредит		Ощадні внески (крон)	Зиск (крон)	Загальний оборот (крон)
			виплачено за вкладами (крон)	резервний фонд (крон)	вексельний (крон)	гіпотечний (крон)			
1899	258	19 250	18 361	528	101 563	52 720	183 994	968	692 431
1900	312	35 000	25 902	758	193 978	101 852	295 569	1 168	861 199
1901	358	42 980	32 010	1 007	259 298	116 461	376 171	3 123	858 698
1902	391	51 100	38 451	1 449	407 236	126 217	547 752	3 859	1 588 358
1903	448	62 050	48 789	2 575	688 517	133 279	756 405	3 751	2 359 227
1904	493	71 300	56 728	3 434	689 400	103 225	980 000	4 204	3 581 304
1905	517	82 000	66 138	4 523	887 541	99 907	1 126 625	5 047	5 706 827
1906	523	96 600	80 712	6 244	1,227 575	83 696	1 371 694	5 326	9 035 647
1907	570	114 150	97 383	8 823	1,470 793	76 156	1 498 780	7 625	10 312 979
1908	680	365 900	344 439	15 947	2,238 563	82 565	1 489 474	18 859	25 579 517
1909	740	543 200	521 216	24 634	2,771 836	1 031 223	1 763 955	27 392	43 728 321
1910	822	814 300	793 193	32 648	3,029 741	994 922	1 778 497	35 854	54 918 706
1911	858	1 040 750	1 018 658	40 962	3,023 654	800 033	2 001 590	47 642	56 559 486
1912	889	1 055 700	1 032 364	49 045	4 000 639	621 589	2 098 081	53 899	62 054 104
1913	906	1 077 000	1 053 363	56 731	3 900 983	363 422	1 706 199	57 536	105 935 386

Розвиток Крайового союзу кредитового був динамічним і багато в чому залежав від політичної ситуації в краї. Як бачимо з таблиці, вже через рік після заснування союз нараховував 258 членів, із них – 28 кредитних кооперативів, а у 1913 р. їх кількість зросла відповідно до 906 усіх членів товариства, в т. ч. 427 кредитних кооперативів. Це зростання сприяло збільшенню капіталу союзу, який напередодні Першої світової війни фактично мав повну монополію серед економічних товариств Східної Галичини, а на 1912 р. припадає пік його розвитку. Для порівняння: якщо у 1899 р. вклади в КСК становили 183 994 крон, то в 1912 р. – 2 098 081 крон. Таке збільшення вкладів було переконливим показником

економічної могутності КСК. Та вже в наступні роки кількість вкладів зменшилася. Це пояснюється загальним економічним спадом не лише у Східній Галичині, а й у всій Австро-Угорській імперії. Власне майно КСК впродовж аналізованого періоду також систематично зростало, і на 1913 р. становило 1 110 094 крон. Загальний оборот КСК у 1913 р. дорівнював 105 935 384 крони і 57 595 крон чистого прибутку [5, 41].

Суми позичок, що КСК надавав своїм членам, постійно зростали: зі 154 тис. 283 крон у 1899 р. до 4 млн. 622 тис. 228 крон у 1912 р. Кредит для кооперативів до 1912 р. був порівняно дешевим – під 5,5%, а для кас системи Райффайзена навіть 5%, для приватних осіб – 7% [24, 148].

Позичені гроші спрямовували переважно на кредитування української кооперації: ощадно-позичкових, споживчих, молочарських й універсальних товариств, а також на фінансування парцеляційних операцій та діяльність українських культурно-просвітніх організацій і установ. Лише за перших десять років своєї діяльності (1899–1909 рр.) КСК виділив: на будівництво бурси «Товариству Педагогічному» – 1900 крон, товариству «Просвіта» – 1500 крон, «Академічному Дому» – 200 крон, на будівництво українського національного театру – 3500 крон, «Народній лічниці» – 500 крон, «Захоронці» – 245 крон, робочому товариству «Зоря» – 270 крон, різним культурно-просвітнім інституціям близько 5000 крон [3, 143].

Такого успіху Крайовий союз кредитовий досягнув завдяки активній агітаційній роботі, виданню зразкового статуту та великої кількості спеціалізованої довідкової літератури, а також постійному успішному сприянню в отриманні дешевого кредиту в державних та кооперативних банках Австрії, Чехії, Галичини.

Величезне значення діяльності Крайового союзу кредитового дуже добре сформулював Т. Кормош на Першому просвітньо-економічному конгресі: «Не маючи багатої шляхти ані капіталістів, не могли би ми приступати до дальшої організації економічної, а то і до заснування спілок торговельних і промислових, продукційних рільничих та фабричних, бо до заснування такої спілки треба передовсім капіталу, якого з нікуди инде не добудемо, як лише від наших інституцій кредитових, тих збірників гроша» [18, 422].

Таким чином, створення наприкінці XIX століття Крайового союзу кредитового – першого західноукраїнського кооперативного союзу, який об'єднав та підпорядкував собі значну частину українських кредитних кооперативів, стало вирішальною організаційною передумовою розвитку західноукраїнської кооперації.

The reasons we analyzed the activity of «Crayovy Credit Soyuz» – credit cooperation financial and organizational centre of the Eastern Galicia at the end of the XIX – at the beginning of the XX century.

Key words: *credit cooperation, Eastern Galicia, cooperative society systems «Shultse Delich» and «Raifaisen», «Crayovy Credit Soyuz».*

Проанализировано деятельность «Краевого Союза Кредитового» – финансового и организационного центра украинской кредитной кооперации Восточной Галичины.

Ключевые слова: *кредитная кооперация, Восточная Галичина, кредитные общества системы «Шульце-Делич» и «Райффайзен», «Крайовый Союз Кредитовый».*

Література

1. Гелей С. Діяльність Крайового кредитного союзу в І-й половині ХХ ст. / С. Гелей // Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти. Зб. статей. Т. II / За заг. ред. д-ра іст. наук, проф. С. Гелея. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2001. – С. 96–103.
2. Гелей С. Львів – столиця української кооперації / С. Гелей, Р. Пастушенко // Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти (збірник статей). Т. 1. – Львів: Б. в., 1998. – С. 59–66.
3. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Із праць Історично-Філософської Секції НТШ / І. Витанович. – Нью-Йорк: Товариство Української Кооперації, 1964. – 624 с.
4. Двадцять п'ять літ існування Краєвого Союзу Кредитового (1898–1923). – Львів: Накладом КСК, 1924. – 24 с.
5. Жук А. Українська кооперація в Галичині / А. Жук. – К.: Друкарня Другої Артїлі, 1913. – 60 с.
6. Звіт, замкнене рахунків і білянс «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за шестий рік адміністраційний 1904. – Львів, 1905. – 8 с.
7. Звіт, замкнене рахунків і білянс «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за семий рік адміністраційний 1905. – Львів, 1906. – 7 с.
8. Звіт, замкнене рахунків і білянс «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за осьмий рік адміністраційний 1906. – Львів, 1907. – 8 с.
9. Звіт, замкнене рахунків і білянс «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за дев'ятий рік адміністраційний 1907. – Львів, 1908. – 8 с.
10. Звіт, замкнене рахунків і білянс Краєвого Союзу Кредитового, стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за десятий рік адміністраційний 1908. – Львів, 1909. – 11 с.
11. Звіт, замкнене рахунків і білянс Краєвого Союзу Кредитового, стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за одинадцятий рік адміністраційний 1909. – Львів, 1910. – 8 с.

12. Звіт, замкнене рахунків і білянс Краєвого Союзу Кредитового, стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за одинайцятий рік адміністраційний 1910. – Львів, 1911. – 7 с.
13. Звіт, замкнене рахунків і білянс Краєвого Союзу Кредитового, стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за XIII. рік адміністраційний 1911. – Львів, 1912. – 8 с.
14. Звіт, замкнене рахунків і білянс Краєвого Союзу Кредитового, стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за XIV. рік адміністраційний 1912. – Львів, 1913. – 8 с.
15. Звіт, замкнене рахунків і білянс Краєвого Союзу Кредитового, стоваришеня зареєстрованого з обмеженою порукою у Львові, за пятнайцятий рік адміністраційний 1913. – Львів, 1914. – 12 с.
16. Коваль Ф. Кредитна кооперація – шлях розбудови інтелектуального і економічного потенціалу України / Ф. Коваль. – Львів: Каменяр, 2002. – 40 с.
17. Олесевич Л. Кооперативні міфи і капіталістична діяльність. Західноукраїнська буржуазна кооперація (1883–1939) / Л. Олесевич. – К.: Наукова думка, 1974. – 167 с.
18. Перший український просвітно-економічний конгрес уладжений Товариством «Просьвіта» в сорокліте заснованя у Львові в днях 1. і 2. лютого 1909. року / Протоколи і реферати зредагували Д-р І. Брик і Д-р М. Коцюба; Коштом і накладом Товариства «Просьвіта». – Львів: З друкарні Наукового Товариства ім. Шевченка. Під зарядом К.Беднарського, 1910. – XIV, 2, 655 с.
19. Справозданє зь дїяльноти «Краєвого союзу Кредитового», стоваришеня зареєстрованого зь обмеженою порукою у Львовї, за перший рокь истнованя, то э за рокь адміністраційный водь 1 сїчня до 31 грудня 1899 р. – Львовь, 1900. – 10 с.
20. Справозданє, замкнене рахунковь и білянсь «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого зь обмеженою порукою у Львовї, за другий рокь адміністраційный 1900. – Львовь, 1901. – 12 с.
21. Справозданє, замкнене рахунковь и білянсь «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого зь обмеженою порукою у Львовї, за третий рокь адміністраційный 1901. – Львовь, 1902. – 8 с.
22. Справозданє, замкнене рахунковь и білянсь «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого зь обмеженою порукою у Львовї, за четвертий рокь адміністраційный 1902. – Львовь, 1903. – 8 с.
23. Справозданє, замкнене рахунковь и білянсь «Краєвого Союзу Кредитового» стоваришеня зареєстрованого зь обмеженою порукою у Львовї, за пятый рокь адміністраційный 1903. – Львовь, 1904. – 8 с.
24. Хоткевичь И. Кооперація въ Галичинї / И. Хоткевичь. – Харьков: Издательство «Союзъ» Харьковскаго Кредитнаго Союзу Кооперативовь атистична розвідка. – Харків, 1928. – 212 с.

УДК 336

Галапуп Н., Сівчук Т.

ТИМЧАСОВА АДМІНІСТРАЦІЯ: ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто теоретичні основи та особливості функціонування тимчасової адміністрації в банківських установах України у період світової фінансової кризи.

Ключові слова: тимчасова адміністрація, режим фінансового оздоровлення.

Банківська система як складова фінансової системи будь-якої країни відіграє в її економічному розвитку вирішальну роль. Внаслідок кризових явищ у фінансовому секторі фінансовий стан банківських установ України значно погіршився. Щоб поліпшити його, Національний банк України використовує режим тимчасового адміністрування.

Історія банківської системи нашої держави не знала багато випадків уведення тимчасових адміністрацій. Тому ця тема недостатньо досліджена у вітчизняній літературі. Проте, зважаючи на актуальність проблеми подолання наслідків впливу світової економічної кризи на банківську систему, діяльності тимчасової адміністрації приділили увагу такі науковці, як О. Болдирєв, О. Терещенко, І. Лепинська, О. Свіжак та ін.

Призначення процедури тимчасової адміністрації в банках передбачено Законом України «Про банки і банківську діяльність» (далі – Закон) як захід впливу. Зокрема, відповідно до ст. 75 Закону Національний банк України зобов'язаний призначити тимчасову адміністрацію в разі істотної загрози платоспроможності банку [1].

Процедуру тимчасової адміністрації Національний банк застосовує для тимчасового управління банком із метою забезпечення схоронності капіталу й активів банку, докладної оцінки його фінансового стану і вжиття відповідних заходів щодо зміни його діяльності відповідно до вимог банківського законодавства, відновлення його платоспроможності й ліквідності, стабілізації діяльності банку, усунення виявлених порушень, причин та умов, що призвели до погіршення фінансового стану.

Тимчасову адміністрацію банку призначають на термін до року. Національний банк України має право продовжувати дію тимчасової адміністрації для системоутворюючих банків ще на рік.

Із дня свого призначення тимчасовий адміністратор зобов'язаний забезпечити збереження активів та документації банку, протягом установленого терміну здійснити інвентаризацію активів, зобов'язань, резервів банку, оцінити фінансовий стан банку, визначити можливість стабілізації його діяльності, а також можливість зміни діяльності банку відповідно до законодавства. Після докладної оцінки фінансового стану банку тимчасовий адміністратор залежно від конкретної ситуації, що склалася в банку, вживає заходів щодо стабілізації діяльності банку, зокрема фінансового оздоровлення банку за рахунок коштів учасників, інвесторів, продажу або реорганізації банку [1].

На думку деяких банківських експертів, до осені 2008 р. майже всі тимчасові адміністрації вводили у банк лише тоді, коли єдиним можливим виходом із критичної ситуації було банкрутство фінансової установи. Справді, в попередні роки досвід призначення тимчасових адміністрацій у банках був, як правило, невдалим, оскільки йшлося в основному про невеликі банки, які їх керівництво або власники часто свідомо доводили до банкрутства. Тому закономірним результатом роботи тимчасової адміністрації ставало закриття банку. Проте, на нашу думку, в сучасних умовах тимчасову адміністрацію варто вводити в банк не з метою відтермінування процесу його ліквідації, а для фінансового оздоровлення.

Отже, вважаємо за доцільне розглядати питання діяльності тимчасової адміністрації на сучасному етапі у таких аспектах (табл. 1):

- 1) як позитивний досвід діяльності тимчасової адміністрації у банківських установах (Промінвестбанк, Укргазбанк);
- 2) як продовження діяльності тимчасових адміністрацій у банківських установах (Банк Столиця, Надра банк, Родовід банк та інші);
- 3) як діяльність тимчасових адміністрацій, що призвела до ліквідації банку.

Розглянемо детальніше діяльність тимчасової адміністрації у деяких із вищезазначених банків.

Каталізатором кризових процесів на фінансовому ринку України послужили проблеми Промінвестбанку. Восени 2008 р. Промінвестбанк зазнав значних втрат ліквідності внаслідок масового відтоку коштів клієнтів, що був викликаний рейдерством. 7 жовтня правління НБУ ввело у Промінвестбанк тимчасову адміністрацію.

Тимчасова адміністрація відсторонила все правління Промінвестбанку, через яке між акціонерами банку був конфлікт інтересів, і наклала мораторій на видачу вкладів клієнтам. Відповідно до результатів викупу

додаткової емісії акцій Державна корпорація «Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності» (Росія) отримала контроль над 75% акцій ЗАТ «Промінвестбанк». Планом фінансового оздоровлення Промінвестбанку, наданим акціонерами банку, передбачалось, окрім збільшення статутного капіталу, додаткове фінансування на суму понад 7 млрд. грн. і залучення клієнтів із великими грошовими потоками, що дало змогу якнайшвидше відновити повноцінну та ефективну роботу Промінвестбанку [6].

Таблиця 1

Діяльність тимчасової адміністрації в банках України

№ з/п	Банк	Дата введення тимчасової адміністрації	Дата виведення тимчасової адміністрації	Результат діяльності тимчасової адміністрації
1.	ПАТ «Укргазбанк»	9. 06. 08	11. 09. 08	Поліпшення (відновлення) фінансового стану
2.	«Промінвестбанк»	7. 10. 08	17. 03. 09	Поліпшення (відновлення) фінансового стану
3.	ПАТ «Банк Столиця»	20. 07. 09		Перебуває в стані фінансового оздоровлення
4.	КБ «Причорномор'я»	30. 01. 09	20. 05. 09	Ліквідація банку
5.	ВАТ КБ «Надра»	10. 02. 09		Перебуває в стані фінансового оздоровлення
6.	АКБ «Національний кредит»	19. 12. 08	17. 03. 09	Поліпшення (відновлення) фінансового стану
7.	ТОВ «Західінком-банк»	12. 02. 09	12. 02. 10	Відновлення фінансового стану
8.	ВАТ «Біг енергія»	16. 03. 09	1. 02. 10	Перебуває в стані ліквідації
9.	АКБ «Трансбанк»	2. 03. 09	1. 03. 10	Ліквідація банку

17 березня 2009 р. в зв'язку з тим, що Промінвестбанк працював у звичайному режимі, дотримуючись установлених Національним банком України економічних нормативів, виконувався план фінансового оздоровлення та призначені керівні органи Промінвестбанку, Правління Національного банку України прийняло рішення про припинення діяльності тимчасової адміністрації в Промінвестбанку.

Ще одним банком, де припинено діяльність тимчасової адміністрації, є ПАТ АБ «Укргазбанк». Тимчасова адміністрація почала працювати в Укргазбанку з 9 червня 2009 р., проте вже 11 вересня Національний банк прийняв рішення про виведення тимчасової адміністрації з банку та відновлення повноважень Загальних зборів акціонерів, наглядової ради і Правління банку.

За місяць роботи тимчасової адміністрації вплив депозитів із банку становив лише 10%. 9 червня закінчився термін дії депозитів фізичних осіб на суму 201 млн. грн., 90% депозитів вкладники пролонгували. Аналогічні показники банк мав у докризовий період. На нашу думку, це свідчить про те, що рівень довіри владників до банку почав знову зростати. Вже з 10 липня АБ «Укргазбанк» почав сповна виконувати зобов'язання перед клієнтами, були зняті всі обмеження з карткових рахунків. Також була усунена картотека неплатежів на спільну суму 380 млн. грн. Нині картотеки як такої нема, вона складається з даних кількох великих клієнтів, які відкликали свої вимоги і продовжили обслуговуватися в банку [8].

11 вересня в Укргазбанку було завершено роботу тимчасової адміністрації і передано повноваження новому Правлінню. Тимчасова адміністрація повністю справилася з дорученими їй обов'язками. Адже основним завдання діяльності тимчасової адміністрації в Укргазбанку була підготовка банку до процесу рекапіталізації та реалізація процедури входження в капітал банку. Незважаючи на те, що Укргазбанк був, по суті, першим банком, який пройшов дану процедуру, тимчасова адміністрація успішно справились із завданням. Рекапіталізація банку завершена, реструктуризовано його зовнішні та внутрішні зобов'язання, призначені Наглядова рада і Правління, банк працює в нормальному режимі й своєчасно виконує зобов'язання перед клієнтами та вкладниками.

Нині в Україні є кілька банків, де досі працює тимчасова адміністрація. Прикладом ефективної діяльності тимчасової адміністрації можна назвати тимчасову адміністрацію в ПАТ «Банк Столиця».

Тимчасова адміністрація ПАТ «Банк Столиця» успішно здійснює всі необхідні заходи щодо відновлення платоспроможності та ліквідності банківської установи. Банк своєчасно виконує програму фінансового оздоровлення, що затверджена рішенням комісії НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків.

У січні 2010 р. Державний реєстратор зареєстрував зміни до Статуту ПАТ «Банк Столиця» в зв'язку зі збільшенням статутного капіталу до 167 млн. грн. Банк залучив кошти у вигляді субординованого боргу в сумі 2 млн. грн., що позитивно вплинуло на зростання його капіталу. Реструктуризовано заборгованість із наданих кредитів на загальну суму 37 млн. грн. [7].

У «Банк Столиця» створено підрозділ із роботи з проблемними кредитами, постійно працюють над погашенням проблемної заборгованості. З часу введення тимчасової адміністрації депозитні угоди на нових умовах переуклали 422 особи на загальну суму 35 млн. грн. [7].

Також у «Банк Столиця» відновлені платежі клієнтів із коштів, що надходять на їхні поточні рахунки. Національний банк України продовжив термін дії кредиту рефінансування на 1 рік.

Згідно з постановою Правління НБУ № 16 від 20 січня 2010 р. в «Банк Столиця» продовжено дію мораторію на задоволення вимог кредиторів до 19 липня 2010 р. Тривають переговори з інвесторами щодо залучення банком інвестицій.

Вважаємо також за доцільне розглянути діяльність тимчасової адміністрації в «Родовід банк», тимчасова адміністрація в якому була введена 16 березня 2009 р. У липні 2009 р. Банк рекапіталізували, і на 1 квітня 2010 р. частка держави в його статутному капіталі становила 99,9907%. Тимчасова адміністрація введена на рік, а мораторій на задоволення вимог кредиторів – на шість місяців: із 16 березня до 15 вересня 2009 р. [3].

Із перших днів роботи тимчасова адміністрація разом із представниками «Родовід банку» розпочала розробляти програму фінансового оздоровлення банку, головним завданням якої став захист інтересів своїх клієнтів та партнерів.

За результатами першого кварталу 2009 р. «Родовід банк» одним із небагатьох на вітчизняному фінансовому ринку зафіксував прибутковість у своїй діяльності. Тимчасова адміністрація розробила і запропонувала позичальникам кілька програм лояльності, що були покликані допомогти їм у поверненні позик. У результаті цього вже в квітні вдалося на 93% виконати план погашення кредитів [3].

Національний банк України Постановою № 234 від 14 травня 2010 р. подовжив роботу тимчасової адміністрації на 4 місяці, до 16 вересня 2010 р. [3].

На нашу думку, можна виділити три основні причини, в зв'язку з чим «Родовід банк» потребує продовження тимчасової адміністрації: не сформовані Наглядова рада і Правління; не виконують норматив ліквідності; не вирішено питання переведення активів «Укрпромбанку». Потрібна або передача активів «Укрпромбанку», або докапіталізація, яку, перебуваючи в режимі тимчасового адміністрування, можна провести за спрощеною процедурою.

Для того, щоб встигнути перевести частину активів «Укрпромбанку» на свій баланс, «Родовід банк» у судовому порядку гальмує рішення НБУ про його ліквідацію. У банку вважають, що, припинивши ліквідацію проблемної фінустанови, вони зможуть закінчити процес переведення активів «Укрпромбанку» в «Родовід банк». Проте тимчасовий адміністратор «Родовід банку» переконаний, що «Укрпромбанк» спочатку має розрахуватися з «Родовід банком», а потім Національний банк його ліквідує.

Проте в деяких українських банках діяльність тимчасової адміністрації виявилася недостатньо ефективною; це призвело до того, що такі банки на сьогодні перебувають у стані ліквідації. Проаналізуємо цю ситуацію на прикладі «Трансбанку» і банку «Причорномор'я».

Для стабілізації діяльності АКБ «Трансбанк» Національний банк України 2 березня 2009 р. ввів тимчасову адміністрацію на один рік.

Метою введення тимчасової адміністрації були захист інтересів вкладників та інших кредиторів, забезпечення схоронності капіталу й активів АКБ «Трансбанк», відновлення платоспроможності та ліквідності банку, зміна його діяльності відповідно до вимог банківського законодавства, поліпшення фінансового стану.

Головним пріоритетом у роботі Тимчасового адміністратора і фахівців Трансбанку стала робота щодо погашення проблемної кредитної заборгованості з метою виконання зобов'язань банку перед клієнтами.

Для реалізації окресленої мети тимчасова адміністрація Трансбанку здійснила низку заходів:

- ✓ по-перше, з метою зменшення відтоку коштів розроблені умови депозитних вкладів для клієнтів, у яких закінчилися терміни розміщення коштів, із метою їх продовження;
- ✓ по-друге, вже в червні 2009 р. було відновлено виплату нарахованих відсотків за депозитними вкладами пенсіонерів;
- ✓ по-третє, з метою підвищення рівня ліквідності було посилено роботу щодо реструктуризації кредитного портфеля, запроваджено програми лояльності через пониження відсоткової ставки у разі дотермінового погашення позичальником термінових та протермінованих зобов'язань перед банком;
- ✓ по-четверте, впровадження економії коштів дало змогу зменшити витрати банку. Економії досягнуто переважно за рахунок скорочення фонду оплати праці. Суттєво були зменшені витрати на телекомунікаційні послуги та мобільний зв'язок. Зменшено парк службових автомобілів та витрати на їх утримання.

Проте, незважаючи на ряд заходів, здійснених тимчасовою адміністрацією, Постановою Національного банку України № 101 від 1 березня 2010 р. було відкликано банківську ліцензію та ініційовано процедуру ліквідації Акціонерного комерційного банку «Трансбанк». Із 2 березня 2010 р. припинено повноваження тимчасового адміністратора, Правління, Спостережної ради і Загальних зборів АКБ «Трансбанк» [2].

ВАТ «Причорномор'я» став першим і найменшим із банків із тимчасовими адміністраціями, який НБУ вирішив ліквідувати. З активами 157,5 млн. грн. він займав лише 167-ме місце серед 182 банків. За даними НБУ, до 1 квітня портфель депозитів фізичних осіб банку склав 134,21 млн. грн., юридичних – 15,15 млн. грн., інших банків – 5,65 млн. грн. [5].

Тимчасова адміністрація в ВАТ «Причорномор'я» була введена 30 січня 2009 р., проте вже 25 травня Національний банк відкликав банківську ліцензію та ініціював процедуру ліквідації Банку. Однією з при-

чин такого рішення НБУ стала погана якість активів банку. Кредитний портфель банку був таким, що тимчасовий адміністратор не зміг відновити його платоспроможність. До 2 березня банк був учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, після цієї дати переведений у категорію тимчасових учасників. Отже, всі депозити населення, розміщені в банку до 2 березня, захищає Фонд гарантування внесків [5].

До введення тимчасової адміністрації власники «Причорномор'я» активно виводили кошти з банку. «Причорномор'я» – єдиний банк, керівництво якого самостійно звернулося до НБУ з проханням увести до фінустанови тимчасову адміністрацію. Це свідчить про конфлікт керівництва і власників банку, який найчастіше виникає при спробі акціонерів вивести активи. Банк «Причорномор'я» з моменту введення в нього тимчасової адміністрації не здійснював жодних платежів, його каси постійно були порожніми, а вкладники не отримували навіть відсотків за депозитами.

Рішення ліквідувати Банк було прийнято після того, як не знайшли інвесторів, а його акціонери відмовилися збільшувати капітал. Зобов'язання перед фізичними особами склали 137 млн. грн., із яких 129 млн. грн. – внески до 150 тис. грн. (сума, повернення якої гарантоване). Ще 18 млн. грн. – зобов'язання перед юридичними особами. Активів банк майже не мав, проте в Миколаєві було приміщення балансовою вартістю 7 млн. грн., за рахунок реалізації якого погашено частину зобов'язань перед вкладниками-юридичними особами.

Підсумовуючи викладене, можна зробити такі *висновки* щодо результатів діяльності тимчасової адміністрації в українських банках:

1) позитивний результат діяльності тимчасової адміністрації, який можна спостерігати на прикладі Укргазбанку та Промінвестбанку. Нині ці банки нормально функціонують на ринку банківських послуг: зростають обсяги залучення коштів, поступово відновлюється кредитування. Проте слід зазначити, що «Укргазбанк» рекапіталізовано за державні кошти, а «Промінвестбанк» – за рахунок зовнішнього інвестора.

2) банківські установи, в яких досі функціонує тимчасова адміністрація. Ці банки виконують програму фінансового оздоровлення з метою стабілізації їх діяльності та відновлення попередніх позицій.

3) банки, в яких результат діяльності тимчасової адміністрації виявився неефективним, унаслідок чого кілька українських банків перебувають у стані ліквідації або вже ліквідовані. Така ситуація зумовлена в основному тим, що дані фінансові установи не змогли знайти інвестора, який би надав кошти, необхідні для погашення проблемної заборгованості.

In the theoretical bases and characteristics of temporary administration in banking institutions of Ukraine in the global financial crisis is considered.

Key words: *temporary administration, the regime of financial recovery*

Рассмотрены теоретические основы и особенности функционирования временной администрации в банковских учреждениях Украины в период мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: *временная администрация, режим финансового оздоровления.*

Література

1. Закон України «Про Національний банк України» від 7 грудня 2000 р.
2. Офіційний сайт АКБ «Трансбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.transbank.ua
3. Офіційний сайт АТ «Родовідбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rodovidbank.com/ukr/
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
5. Офіційний сайт ВАТ «Причорномор'я» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: prichernomor.org.ua
6. Офіційний сайт ПАТ «Промінвестбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pib.com.ua
7. Офіційний сайт ПАТ «Столиця» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stolytsa.com.ua
8. Офіційний сайт ПАТ «Укргазбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrgasbank.com/ukr/

УДК 330.341.1

Гаргула Д.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проаналізовано розвиток та сучасний стан хлібопекарської галузі в Україні. Розглянуто фактори, що впливають на інноваційну діяльність хлібопекарських підприємств. Визначено необхідність державної підтримки інноваційних проектів.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, хліб, хлібопекарська галузь.

Концепцію інновацій та інноваційної діяльності активно досліджують С. Ільєнко, Й. Чімо, М. Маряш, Ш. Славік, Й. Шумпетер та інші представники економічної науки. Однак слід зазначити, що дослідження вчених у галузі інноваційної діяльності не є завершеними.

Аналізом різних аспектів розвитку хлібопекарного виробництва в Україні займалися П. Борщевський, Л. Дейнеко, І. Заблодська та ін. Разом із тим, питання формування економічних механізмів регулювання розвитку хлібопекарської галузі промисловості в умовах сучасного ринку досліджено недостатньо, а інноваційна діяльність у хлібопекарській галузі практично не вивчена, хоча її розвиток має особливе значення для забезпечення сталого економічного зростання та соціальної і продовольчої безпеки України.

Інноваційна діяльність, на думку Г. Менша, – це процес, спрямований на розроблення та реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, в новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження і розроблення [4].

Більшість науковців і практиків розглядає інноваційну діяльність як універсальний інструмент поточного та довготермінового розвитку підприємства, спроможний впливати на зміст і спрямованість інших інструментів стратегічного маркетингу, зокрема стратегічного планування та операційного маркетингу. Інноваційна діяльність підлягає стратегічному плануванню й управлінню, ґрунтована на стратегічних планах підприємства.

тва та рекомендаціях маркетингової служби, а також її контролюють і коригують за параметрами відповідності стратегічним планам та економічної ефективності. Підставою для інноваційної діяльності можуть бути як незадоволений ринковий попит, діяльність конкурентів, так і стратегічні цілі підприємства.

Проблеми розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах зумовлені невизначеністю, непередбачуваністю та непрогнозованістю сучасної ситуації в Україні. Успішна інноваційна діяльність підприємствам базована на стратегічних планах підприємства, але в умовах невизначеності державних пріоритетів в економіці стратегічне планування майже неможливе. Світова практика свідчить, що навіть у розвинутих країнах без усебічної державної підтримки інноваційні процеси не можуть ефективно розвиватися. Тим більше, вона необхідна в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Хлібопекарська промисловість є найважливішою складовою харчової промисловості. Індустріалізація технології виробництва хліба дає змогу випускати його у великих масштабах і великому різноманітті для задоволення потреб населення в різних видах хлібних та булочних виробів.

Як показали наші дослідження, обсяг промислового випуску хліба в Україні у 2010 р. становив лише 25% від 1985 р. [12].

Таблиця 1

Обсяг промислового виробництва хліба в Україні у 1975–2008 рр.

Рік	Кількість тис. т
1975	6920
1985	7348
1995	4144
2000	2461
2001	2450
2002	2356
2003	2335
2004	2307
2005	2264
2006	2160
2007	2034
2008	1978
2009	1755
2010	1684

Джерело: розраховано на основі даних Держкомстату України.

Дана тенденція пов'язана зі зменшенням чисельності населення України, збільшенням вартості хлібобулочних виробів та державним втручанням у дану галузь промисловості.

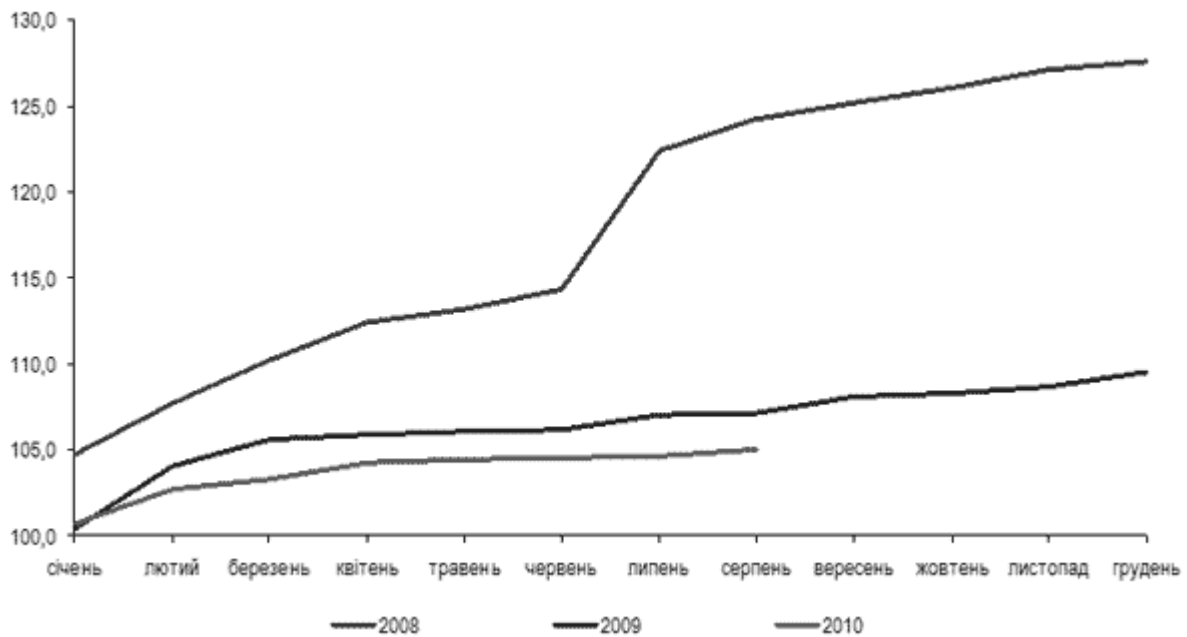


Рис. 1. Індекс цін виробників хліба та хлібобулочних виробів в Україні у 2008–2010 рр., % [12].

Враховуючи неповне завантаження обладнання та високий ступінь його зносу (70–80%), у собівартості виробництва хліба та хлібобулочних виробів половину витрат формує борошно; крім цього, значними є витрати на оплату праці (30%), на газ для випікання (10%), великі затрати енергії та ручної праці у виробничому процесі, інноваційну діяльність необхідно зосередити на оновленні устаткування хлібопекарних підприємств, із метою їх адаптації до умов середовища, в якому працює підприємство.

Незважаючи на значне зростання цін (на 27,6%) у 2008 р. та поступове майже щомісячне подорожчання хліба в 2009 та 2010 рр., підприємства галузі відчувають нестачу обігових коштів та джерел формування ресурсів для впровадження інноваційних рішень [12].

Обмеженість джерел для формування інвестиційних ресурсів та їх недостатність для нормального розвитку хлібопекарної промисловості обумовлена неефективним державним регулюванням галузі. В сучасних умовах воно не спрямоване на створення законодавчого поля розвитку хлібопекарної промисловості та ринкової інфраструктури, а зводиться лише до регулювання цін на борошно і хліб. Оскільки це відбувається без урахування потреб в оновленні обладнання, воно спричинило зниження рентабельності хлібопекарного виробництва з 24,8% у 1991 р. до 2–7% у 2004–2009 рр. та відповідно до 3% в 2010 р. Зокрема, протягом кількох років рентабельність хлібопекарських підприємств обмежують обласні адміністрації, згідно з Постановою КМУ № 1548 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» на рівні 2–5%, що фактично становить

мінус 0,6%. При цьому іншою постановою заборонено вводити деякі витрати, наприклад, курсові різниці, до собівартості виробництва хліба. Разом із тим встановлено граничні рівні торговельних надбавок на хлібобулочні вироби 10–15% до ціни виробника. Через таку політику з 283 зареєстрованих хлібопекарських підприємств 106 хлібо заводів завершили 2008 р. зі збитками, а вже в 2010 р. 40% хлібопекарських підприємств виявилися збитковими [11]. З метою регулювання галузі Постановою від 20. 06. 2007 р. «Про доповнення додатка до Постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548» уряд надав органам виконавчої влади повноваження встановлювати граничні рівні рентабельності для виробництва борошна пшеничного I та II гатунків, борошна житнього й вироблених із нього окремих сортів соціального хліба. Крім цього, виробники хліба обов'язково повинні декларувати зміни цін (Постанова № 1222 від 17. 10. 2007 р. «Про затвердження Порядку декларування зміни оптово-відпускних цін на продовольчі товари»). Оскільки державні органи встановлюють ціни таким чином, що рентабельність хліба з борошна нижчих сортів суттєво менша порівняно з вищими, то підприємства переорієнтують виробничі потужності на випуск продукції з пшеничного борошна вищого сорту, а також розвивають ринок у даному напрямку.

Таким чином, дрібні виробники були змушені до виходу з ринку, натомість на тлі загального скорочення виробництва великі підприємства збільшили обсяги виробництва на 3–5%. Отримані у 2009 р. збитки, за збереження обсягів виробництва, підприємства компенсували двома шляхами: підвищенням ціни на готову продукцію у 2010 р. в середньому на 5% або зменшенням витрат, наприклад, фонду заробітної плати на зазначену суму, що спричинило скорочення тисячі працівників галузі. Наслідком даних процесів стала відсутність у 2011 р. ресурсів для переоснащення підприємств [13].

Інноваційна політика підприємства має базуватися на розгляді нововведення як складного комплексу взаємозалежних видів діяльності, в результаті яких нову ідею не тільки впроваджують у виробництво, а й ринок приймає новий продукт (товар, послугу, технологію).

Одним із найскладніших чинників комерційного потенціалу промислового нововведення є попит. Основні аспекти його вивчення – характеристики та особливості кон'юнктури сукупного ринку, на який виводять новий продукт, і кон'юнктура ринку продукції, в якій втілені нові ідеї. Крім того, для визначення попиту необхідно аналізувати показники потенційного ринку, потенційного збуту, тенденції та стабільність попиту, прогнозувати тривалість і характер життєвого циклу продукту, можливість розвитку асортименту виробів.

**Рівень споживання хліба та хлібопродуктів
(у перерахунку на борошно) населенням України у 2000–2008 рр.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Фактичний рівень споживання кг/особу на рік	124,9	129,6	131,2	124,5	125,6	123,5	120	115,4	115,9	111,7

Джерело: розраховано на основі даних Держкомстату України.

Те, що українці зменшили споживання хліба і хлібопродуктів, посилює ринкову конкуренцію. А тому при зниженні обсягів споживання хліба єдиним резервом зростання конкурентоспроможності вітчизняних хлібопекарських підприємств є орієнтація на інноваційний шлях розвитку.

Розв'язання проблеми забезпечення хлібопекарної промисловості інвестиційними ресурсами потребує при встановленні цін на хліб враховувати необхідність оновлення технологічного парку галузі. Розрахунки економістів засвідчили, що 60% фінансових ресурсів, які підприємства хлібопекарної галузі витрачають на інновації, припадає на придбання машин, обладнання, устаткування, інформаційного та програмного забезпечення і капітальні витрати пов'язані з упровадженням інновацій. Беручи до уваги дані розрахунки, нормальне функціонування підприємств та виважена інноваційна діяльність можливі при рентабельності продукції не менше 15% [11].

Важливими факторами, що впливають на інноваційну діяльність, є розуміння та підходи до здійснення інновацій на підприємстві. Відповідальний етап практичної реалізації концепції нововведень – розроблення інноваційної стратегії підприємства. Згідно з твердженням Славіка, при формуванні інноваційної стратегії підприємства всі чинники для відбору нововведень розбивають на дві групи: чинники технологічної та конкурентної позиції фірми. Останнім необхідно приділяти посилену увагу на підприємствах хлібопекарської промисловості, через зростання конкуренції на ринку, що пов'язано з нетривалим терміном реалізації продукції, внаслідок чого виробники можуть продавати хлібобулочні вироби тільки у своєму регіоні – географічне розширення реалізації збільшує транспортні витрати, а отже, і собівартість продукції, а також знижує якість продукції, що робить її менш конкурентоспроможною порівняно з місцевою. Зіставлення оцінок технологічної та конкурентної позиції дає змогу обрати стратегію нововведень певного типу. Підприємствам необхідно розробити методичні підходи до визначення чинників конкурентної позиції фірми на

конкретному ринку, бо у більшості вітчизняних підприємств саме ця позиція є порівняно новою сферою прийняття рішень.

Інноваційна політика підприємства має базуватися на розгляді нововведення як складного комплексу взаємозалежних видів діяльності, в результаті яких нова ідея не тільки впроваджується у виробництво, а й завершується прийняттям ринком продукту (товару, послуги, технології). Розроблення стратегії інноваційної грунтоване на таких принципах, як пріоритет інноваційної діяльності над традиційною, економічність інноваційної діяльності, гнучкість інноваційної діяльності, циклічність інноваційних процесів.

При впровадженні інновацій підприємства хлібопекарської галузі обов'язково не тільки чітко дотримуватись орієнтації на потреби ринку і на результати маркетингових досліджень, а й забезпечувати даний напрямок організаційно та процедурно. Правильний розподіл коштів і процесу інновацій на етапи дає змогу обирати на кожному з них найраціональніший варіант реалізації інновації на підприємстві. Постійний інноваційний розвиток підприємств потребує насамперед підвищення зовнішньої гнучкості їхньої поведінки. Але через обмеженість коштів це негативно впливає на внутрішню гнучкість потенціалу підприємств.

Отже, основними факторами, що впливають на здійснення інновацій у хлібопекарному виробництві є, на нашу думку, політика держави стосовно регулювання норми рентабельності підприємств даної галузі, конкуренція та попит на хлібобулочні вироби і розуміння підприємством інноваційної стратегії. Для забезпечення хлібопекарної промисловості інвестиційними ресурсами необхідно при встановленні цін на хліб враховувати потребу оновлення технологічного парку галузі. Держава має також виступати ініціатором упровадження інновацій та підтримувати інноваційні підприємства.

The development and current state of the baking industry in Ukraine is described. The factors were reviewed that influence innovation activities bakery business. The need for state support of innovative projects was detected

Key words: *innovative activities, innovation, bread baking industry*

Проанализировано развитие и современное состояние хлебопекарной отрасли в Украине. Рассмотрены факторы, влияющие на инновационную деятельность хлебопекарных предприятий. Определена необходимость государственной поддержки инновационных проектов.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, хлеб, хлебопекарная отрасль.*

Література

1. Ильенкова С. Инновационный менеджмент. – Москва: Юнити, 2001. – 234 с.
2. Čimo J., Mariaš M. Inovačná stratégia firmy. – Bratislava: Elita, 1999. – 180 s.
3. Kotler P. Marketing podľa Kotlerra. – Praha: Management press, 2000. – 821 s.
4. Lesáková D. Strategický marketingový manažment. – Bratislava: Sprint, 2001. – 340 s.
5. Meffert H. Marketing & Management. – Praha: Grada, 1996. – 552 s.
6. Schumpeter J. Teória hospodárskeho vývoja. – Bratislava: Pravda, 1987. – 478 s.
7. Slávik Š. Strategický manažment. – Bratislava: Ekonóm, 1997. – 276 s.
8. Проект закону № 8163: точка зору фахівців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroprofi.com.ua/content/view/423/>
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Загальна характеристика ринку хліба та хлібопродуктів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12894/>

УДК 94 (477)

Гомотюк О., Гомотюк В.

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ГАЛИЧИНИ У ТВОРЧОСТІ ІВАНА ФРАНКА

Проаналізовано наукові та літературно-публіцистичні праці І. Франка історико-економічної тематики. Доведено вагомість його досліджень у становленні економічної історії краю.

Ключові слова: історія економіки, Галичина, лихварство, селяни.

Історичні знання відіграють чи не найважливішу роль у житті суспільства, окремих верств, особистостей. Думається, що й у контексті розвитку будь-якої галузі знань історичний компонент посідає не останнє місце, оскільки дає змогу проаналізувати генезис того чи іншого явища, події, враховує історичні закономірності. Не є винятком у цьому правилі й економічна історія, порівняно молода наука, яка сформувалася у XVIII ст. та розвинулася в окрему дисципліну в середині XIX ст. Історія має допомагати створювати образ господарських моделей людства, оцінювати економічний досвід, формулювати закони і закономірності тощо. Розвиток незалежної України потребує саме таких аналітичних підходів із урахуванням національних традицій, ментальності, специфіки організації економіки.

Така постановка проблеми актуалізує звернення до історико-економічного досвіду минулого, зокрема перших наукових студій, розвитку економічної думки в Україні загалом. У цьому аспекті виділимо постать І. Франка, оскільки, по-перше, «народ, що не шанує своїх великих людей не варт зватися освіченим народом» [1, 220]. По-друге, творчість вченого ще недостатньо відома широкому загалу і, безперечно, становить золотий фонд нації, оскільки є втіленням новаторських підходів, багата на потужний арсенал думок, характерна неординарністю, комплексністю, цілісністю викладу матеріалу. По-третє, досі залишаються актуальними слова І. Франка про те, що бракує цілісного вивчення історії Галичини, починаючи з 1772 р. [2, 116].

Оцінка постаті І. Франка як науковця, літератора, історика, історика літератури, етнографа, філософа, економіста була предметом студій не одного покоління українознавців. Як засвідчує аналіз наукової літератури, проблема історико-економічних студій мислителя ще не отримала належного висвітлення. У працях М. Возняка, О. Дея, О. Білоуса, Г. Вервеса, Я. Грицака, М. Кравця, З. Кузьміна, М. Ломової, Ф. Пустової, В. Мики-

тася, О. Мороза, І. Курганського, О. Сидоренка, О. Забужко, І. Дорошенка, Г. Дончика, С. Єфремова, П. Кононенка, О. Семківа та ін. [3] наголошується на окремих здобутках творчості і громадсько-політичної діяльності. Історико-економічна проблематика розглядалася здебільшого у контексті синтетичних студій сучасних дослідників [4].

Мета даної розвідки – звернення до франкового аналізу економіки Галичини, достатньо специфічної та національно-виразної частини України; виокремлення особливостей господарства; характеристика структуризації краю та її наслідків для майбутнього розвитку.

Багата творча спадщина І. Франка засвідчує широту інтересів мислителя. Праці «Мислі о еволюції в історії людськості», «Що таке поступ?», «Повний образ історії України-Руси», «Святослав», «Хмельниччина 1648–1649 років у сучасних віршах», «Панщина та її скасування 1848 р. у Галичині», «Матеріали до історії Коліївщини», «Наш погляд на польське питання», «Причинки до історії України-Руси» та інші висвітлюють важливі проблеми історичного буття українців. Хоча І. Франко не був професійним істориком, він ґрунтовно вивчав історичні джерела та літературу, розуміючи історію як «...слідження внутрішнього зв'язку між фактами» [5, 77], висловлював методологічні поради. Каменяр наголошував на тому, що «...духовна зв'язь, то не що інше як природна причиновість, внутрішня діалектика розвитку, котра лучить в собі всі суперечності, вирівнює всі нерівності, котра з найрізномродніших частей творить одноцільну єдність. От тої-то діалектичної методи, тої єдності в погляді на природу і світ хибує ще й досі найбільші часті наших учених учителів» [6, 18]. С. Шелухін у спогадах про І. Франка зазначав: «...1912 року в Одесі перебував Франко. Я доставляв Франкові книжки, він читав з інтересом і балакав, живучи науковими інтересами. Пам'ять у нього була надзвичайно велика. Одного разу він пішов зо мною в університет на реферат в Історико-філологічному товаристві про джерела нашого літопису... Вислухавши реферат і уваги вчених, Франко зголосився зі словом, зробив серйозні зауваження і всіх здивував глибоким знанням предмету й цитатами з пам'яті латинських, грецьких та жидівських джерел. Враження він зробив на всіх велике» [7, 15].

Продовжуючи мову про історичні уподобання науковця, звернемо увагу на «безсторонність», «власне чуття» історика, яке він репрезентував своєю творчістю (а не про принцип партійності в історичних дослідженнях, як це приписувала І. Франкові радянська наука). Дослідник роз'яснював, що історик, по-перше, є людиною, сином певного історичного періоду, певного народу, вихованим на певних поняттях і поглядах, «...від котрих впливу ще ніхто на світі не увільнився». По-друге, історія ніколи не буде і не може бути повною, завершеною. «Історія назавсідги

останеться таким будинком, котрий кожне нове покоління в більшій або меншій часті перебудовує і пересипає відповідно до власних потреб, до власних поглядів...» [8, 77]. Наголосимо, що І. Франко окреслив своє розуміння західноукраїнського чинника в контексті українського буття, перспектив його розвитку.

Фактично вчений одним із перших розпочав студіювання економіки краю, оскільки до 60-х рр. ХІХ ст. дослідження здійснювали переважно у напрямку вивчення усної народної творчості, а також деяких обрядів і частково одягу. І. Франко та його однодумці порушили питання житла, приготування їжі, звичаєвого права, способів володіння землею та форм організації суспільного життя, які «випадали» з поля зору дослідників [9, 229]. Глибокий аналіз розвитку науки у контексті її відповідності запитам суспільства наводив на думку, що розвиток економічних відносин є однією із головних частин у відносинах між народами [10, 25].

Основні віхи життя і творчості вченого пов'язані з Галичиною, Буковиною, тому чимало наукових положень і висновків зроблено на підставі аналізу галицької дійсності, її актуальних проблем. І. Франко досліджував український народ як культурну, етнічну спільноту, свідченням чого стали понад 40 етнографічних розвідок, значна кількість рецензій, відгуків. Наприкінці 70-х рр. ХІХ ст. за його участю було організовано масове збирання матеріалів про життя й побут українців, розширено територію і межі етнографічних досліджень, залучено до цієї роботи студентську молоддь. Із цією метою в 1883 р. учений створив Етнографічно-статистичний гурток у Львові, заохочував члена Краківської академії наук І. Коперницького до організації етнографічної експедиції на Бойківщину, Лемківщину, інші місцевості українських Карпат. Зібрані матеріали публікували в «Етнографічному збірнику», заснованому в 1895 р., а з 1899 р. – у «Матеріалах до українсько-руської етнології». В 1898 р. при філологічній секції Наукового товариства імені Шевченка створено Етнографічну комісію, в якій працював І. Франко і навіть здійснив кілька експедицій. Так, у 1900 р. О. Роздольський, М. Павлик, О. Колесса, І. Франко побували у Стрийському, Городецькому та інших повітах Галичини, у 1904 р. організовано подорож на Бойківщину. І. Франко також виступив організатором збирання експонатів для музею при НТШ, завданням якого було систематизувати і зберігати для науки пам'ятки культури.

Результати наполегливої праці оприлюднено на декількох виставках. Зокрема, в 1881 р. у Коломиї відбулася перша етнографічна виставка у Галичині, на якій було представлено покутсько-гуцульські народні вироби: килими, вишивки, гончарські та вирізьблені з дерева вироби. У 1882 р. в Перемишлі організовано крайову, а в 1887 р. у Тернополі – виставку зразків народного одягу західних областей. Із цього приводу опуб-

ліковано розвідку «Етнографічна виставка у Тернополі» (1887), де акцентовано увагу на значенні подібних проектів, оскільки «...із порівняно малою дослідженістю етнографічних і економічних властивостей різних регіонів і племінних груп кожна така спроба, якщо буде проведена і здійснена згідної певної системи, хоч і в обмеженому обсязі, ... пробуджує живе зацікавлення народом» [11, 479].

У 1894 р. створено етнографічний відділ при Музеї художнього промислу у Львові. Цим подіям значну увагу приділяв І. Франко, популяризуючи їх у часописах «Діло» (1892), «Життє і слово» (1894), «Кур'єр Львівський» («Kurier Lwowski» (1897)). Вважаючи економічну науку важливим інструментом на шляху визволення українства, І. Франко надавав великого значення методиці дослідження, пропонуючи виявити єдність матеріальної і духовної культури українського народу на всій етнічній території, наголошуючи на спільних рисах культури і побуту її складових. Доцільним способом викладу інформації науковець вважав монографічний опис із широким використанням статистичних та економічних даних.

Галицьке буття є визначальним у студіях із соціально-економічного становища в умовах Речі Посполитої та Австро-Угорської імперії. Неодноразово І. Франко аналізував процес розвитку освіти в Галичині, розуміючи її перспективи. Стан української освіти мислитель порівнював із російською («Університети в Росії» (1887), «Двоязичність і дволичність»), австрійською («Середні школи в Галичині в 1875–1883» (1884)), польською («К истории просвещения в Галиции»). У розвідці «Народні школи і їх потреби» (1891) дослідник вказував на те, що близько 3000 громад у Галичині не мають початкових шкіл і лише одна школа припадає на 1713 осіб, на дуже низьку вчительську платню [12, 108–112].

Базуючись на даних переписів 1880 і 1890 рр., І. Франко у статті «Скільки нас є?» (1892) проаналізував кількісний і національний склад населення Галичини, його віросповідання та освітній рівень. У 1890 р. тут проживало майже 6 млн. 608 тис. осіб, густина населення – 84 особи на 1 кв. км. Дослідник подав такі статистичні дані про стан неписьменності: у 1890 р. не вміли читати і писати 68% населення, а серед жінок цей показник становив 71,6% [13, 317]. Недостатній рівень розвитку нижчої школи породжував проблеми в її вищій ланці. І. Франко констатував нестачу творчості, належного рівня викладання у гімназіях та університетах, відсутність допомоги та заохочення власних думок, низький рівень науки [14, 168]. Стан освіти в краї вчений пов'язував з іншими труднощами, що не давали змоги природним шляхом розвиватись українству. В статті «Що нас єднає, а що розділяє?» він уперше наголосив на солідарності між галицькими робітниками як запоруці поліпшення їхнього життя [15, 16].

Аналізуючи становище галицького селянства, дослідник у рецензії на книгу С. Щепановського «Злидні Галичини в цифрах» (1888) зауважив, що Галичина випереджує інші європейські країни щодо відносної кількості рілнничого населення, а галичани, котрі експортують сільськогосподарську продукцію, харчуються дуже бідно. За винятком споживання картоплі (у чому Галичина випереджувала всі інші країни), середнє споживання збіжжя і м'яса не становить половини європейського [16, 17]. Формуючи тодішнє українство, національний світогляд борців за незалежність України, І. Франко стверджував, що причинами такого низького рівня не є фізична дегенерація або нездатність галицького робітника чи селянина. «Головною причиною нашої економічної відсталості є брак засобів і сучасних знарядь праці – машин» [16, 16].

Учений вивчав побутові умови селянин і робітників. Зокрема, у статті «Галицький селянин» (1897), використовуючи описовий метод, він подав основні звичаї жителів села, яке, на перший погляд, було доволі мальовничим та мало ідилічний характер. Але, зазвичай, місцем проживання для селянської родини слугувала одна кімната площею 15–20 кв. м, основну частину якої займала примітивна багатofункціональна глиняна піч для хліба. Дослідження повсякденного життя дало змогу зробити висновок, що галицький селянин «...їсть половину з того, що європейський робітник. Очевидно, працездатність, енергія та охота до праці галицького селянина впливають з цього» [17, 503–505].

Кілька спеціальних статей науковець присвятив галицькому лихварству, виокремивши головні чинники, що спонукували селян позичати грошей. Це, зокрема, були переднівок, стихійні лиха, неврожай, пишні весілля, хрестини, похорони, судові процеси, переговори щодо спадщини та податки [18, 375]. Галичину вчений називав класичним прикладом лихварства. Оскільки селянство шукало вихід у «щасті за кордоном», у публікації «Еміграція галицьких селян» (1893) перелічено причини масових виїздів галицького селянства за кордон.

В унісон україномовній публіцистиці та науковим розвідкам із життя галицького села дослідники творчості вченого наголошують на аналогічній тематиці в німецькомовних творах І. Франка, поділяючи при цьому його бачення тогочасної дійсності. Предметом дослідження більшості німецькомовних праць стали: специфіка економічних обставин життя галицького села, особливості «світу» галицької родини, стан шкільництва краю, а також суспільно-політичні реалії в контексті визначення «статусу» галицького виборця-селянина, фальшування результатів голосування, польсько-українські взаємини та їх наслідки для розвитку соціальної інфраструктури [19, 58–65].

Наголошуючи, що політична несамостійність нації дає змогу визискувати себе іншій, І. Франко доходив висновку про те, що національно-економічні питання спонукають до виборювання для себе політичної самостійності. Обґрунтовуючи свій погляд на національний розвиток України [20], мислитель підкреслював: «...Доки ми не будемо представляти з себе моральної і матеріальної сили, доти ніщо нам надіятися на які-небудь уступства зі сторони наших противників. ...політика рахування на яку-небудь чужу, случай ну поміч не єсть політикою розумних людей» [21, 310]. Теоретичною основою, фундаментом української національної ідеї (про це йдеться і в «Одвертому листі до галицької молодіжці»), як і будь-якої іншої нації є розвиток соціальних ідеалів – «... синтезом усіх ідеальних змагань, будовою до якої повинні йти всі цеглини, буле ідеал повного, нічим не в'язаного і не обмежуваного ... життя і розвою нації. Все, що йде поза рами нації, се або фарисейство людей, що інтернаціональними ідеалами раді би прикрити свої змагання до пановання одної нації над другою, або хоробливий сентименталізм фантастів, що раді би широкими «всєлюдськими» фразами покрити своє духовне відчуження від рідної нації» [22]. У політичних поглядах І. Франко еволюціонував від «народовства» до українського самостійництва («Поза межами можливого», «Рецензія 1896 р. на книгу Ю. Бачинського «Україна irredenta»).

Таким чином, навіть стислий огляд праць мислителя на історико-економічну тематику, засвідчує, що його творчість зближувала роз'єднані українські землі. Аналіз галицької дійсності в контексті історії всього українського народу сприяв оформленню концептуальних підвалин історії економічної думки як цілісної системи знань про Україну та українців, а І. Франка можна вважати одним із перших істориків економіки України.

The article deals with scientific and literary works by I. Franko on historical and economic themes. There is proved the importance of his studies in the formation of economic history.

Key words: *history of economics, Galicia, usury, farmers.*

Проанализировано научные и литературно-публицистические труды И. Франка историко-экономической тематики. Доказано весомость его исследований в становлении экономической истории края.

Ключевые слова: *история экономики, Галичина, ростовщичество, крестьяне.*

Література

1. Франко І. Промова на ювілеї М. П. Драгоманова / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наукова думка, 1984. – Т. 46. – кн. 2 – С. 220–227.

2. Франко І. Галицьке краєзнавство / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наукова думка, 1984. – Т. 46. – кн. 2 – С. 116–150.
3. Злупко С. Економічна історія України: Навч. посіб. / С. Злупко – К., 2006; Ковальчук В., Сарай М. Історія світової та української економічної думки / В. Ковальчук, М. Сарай. – Тернопіль: Астон, 2004; Ковальчук М., Лазарович М., Сарай М. Історія економіки та економічної думки: Навч. посіб. / М. Ковальчук, М. Лазарович, М. Сарай. – К.: Знання, 2008. – 647 с. та ін.
4. Дей О. Іван Франко і народна творчість / О. Дей – К.: Держвидав України, 1995. – 298 с.; Возняк М. З життя і творчості Івана Франка / Возняк М.; під ред. М. Ф. Нечиталука. – К.: Вид-во Академії Наук УРСР, 1955. – 304 с.; Вервес І. І. Франко і питання українсько-польських взаємин 70–90-х років XIX ст. / І. Вервес – К., 1970. – 361 с.; Грицак Я. Спроба політичного портрету І. Франка / Я. Грицак – Львів, 1990. – 177 с.; Кравець М. І. Франко – історик України / М. Кравець – Львів, 1971. – 220 с.; Ломова М. Етнографічна діяльність І. Франка / М. Ломова; відп. ред. К. Гуслистий. – К.: АН УРСР, 1957. – 120 с.; Микитась В. Франко – дослідник української полемічної літератури (16–17 ст.) / В. Микитась. – К., 1983. – 154 с. та ін.
5. Франко І. Мислі о еволюції в історії людськості / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наукова думка, 1982. – Т. 45. – С. 76–139.
6. Франко І. Кілька слів о тім, як упорядкувати і провадити наші людські видавництва / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наукова думка, 1986. – Т. 45. – С. 188–195.
7. Шелухін С. Українство 80-х років XIX віку і мої зносини з Іваном Франком / С. Шелухін // Літературно-науковий вістник. – 1926 – Т. ХС. – С. 280–289.
8. Франко І. Мислі о еволюції в історії людськості / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1982. – Т. 45. – С. 76–139.
9. Гнатюк В. До характеристики етнографічної діяльності Івана Франка / В. Гнатюк // Записки НТШ. – Львів, 1906. – Т. XXI. – Ч. 17 – С. 229–232.
10. Франко І. Наука і її взаємини з працюючими класами / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1985. – Т. 45. – С. 76–139.
11. Франко І. Етнографічна виставка у Тернополі / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1985. – Т. 45. – С. 466–479.
12. Франко І. Народні школи і їх потреби / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1986. – Т. 46. – Кн. II. – С. 108–115.
13. Франко І. Скільки нас є? / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1986. – Т. 46. – Кн. II. – С. 308–321.
14. Франко І. З поля нашої науки / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1986. – Т. 46. – Кн. II. – С. 166–179.
15. Франко І. Що нас єднає, а що розділяє? / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. I. – С. 15–19.
16. Франко І. Злидні Галичини в цифрах / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. I. – С. 14–20.
17. Франко І. Галицький селянин / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. II. – С. 503–513.
18. Франко І. Лихварство в Галичині / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. II. – С. 373–392.
19. Рудницький Л. Образ Галичини у німецькомовних творах І. Франка / Л. Рудницький // Варшавські українознавчі зошити, 15–16: Польсько-українські зустрічі / За ред. С. Козака. – Варшава, 2003. – 557 с.
20. Франко І. Поза межами можливого / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1982. – Т. 45. – С. 276–286.
21. Франко І. Наше теперішнє положення / Іван Франко // Зібрання творів: У 50 т. – К.: Наук. думка, 1986. – Т. 46. – С. 306–321.

УДК 336.71

Дзюблюк О.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Визначено основні теоретичні підходи до розуміння сутності й стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку. Обґрунтовано сукупність макро- та мікроекономічних факторів впливу на організацію кредитної діяльності банків і необхідність врахування їхнього впливу при формуванні методологічних засад розроблення й реалізації кредитної політики.

Ключові слова: *кредитна політика, комерційний банк, кредитні операції, фінансова криза, банківська система.*

Особливості функціонування банківської системи країни на етапі подолання наслідків світової фінансової кризи визначають необхідність формування комерційними банками адекватної кредитної політики, умови реалізації якої мають відображати врахування усіх попередніх прорахунків у кредитній діяльності та управління кредитними ризиками задля недопущення повторення тих негативних явищ і процесів у банківському секторі, які й призвели до розгортання великомасштабних кризових явищ на фінансових ринках світу. Саме кредитна політика та її практична реалізація мають визначати всю сукупність факторів впливу, які так чи інакше позначаються на структурі та якості кредитних вкладень комерційного банку, відображаючи його можливості задовольняти інтереси як своїх власників, так і різних груп клієнтів, на обслуговування котрих він орієнтує свою діяльність. Необхідність розв'язання даної проблеми визначається її зв'язком із важливими макроекономічними завданнями, обумовленими потребою обґрунтування системи заходів щодо подолання кризових явищ і розширення можливостей банківських установ із організації кредитування реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, відображає наукові роботи провідних вітчизняних і зарубіжних економістів із приводу організації банківського креди-

тування, зокрема таких, як А. Мороз, В. Міщенко, В. Вітлінський, О. Васюренко, Г. Панова, О. Жарковська, А. Тавасієв, Н. Брук, Дж. Сінкі та ін. Проте невирішеним питанням залишається необхідність визначення стратегічних напрямів кредитної політики з метою забезпечення як фінансової стійкості банківської системи, так і ефективного кредитування економіки.

Метою даної статті є обґрунтування сукупності теоретико-методологічних засад формування найоптимальніших механізмів розроблення та реалізації комерційними банками власної кредитної політики, зорієнтованої на активізацію кредитного процесу, забезпечення прибуткової діяльності банку та спрямування грошових ресурсів у ті сектори економіки, які в найближчій перспективі зможуть стати локомотивами економічного зростання на шляху подолання наслідків світової фінансової кризи для вітчизняної економіки.

Важливою причиною світової фінансової кризи виявилось формування як у розвинених країнах, так і в Україні моделі економіки, базованої на високій заборгованості суб'єктів ринку, – домашніх господарств, підприємств, держави. У такій економіці через широкий розмах кредитної діяльності банків істотно пом'якшувались обмеження на здійснення позичкових операцій, тобто широкі можливості одержання коштів отримували ті економічні агенти, в яких доходи були явно недостатніми для погашення заборгованості. Саме м'яка кредитна політика банків або ж навіть відсутність її у ряді банківських установ як цілісного єдиного документа в кінцевому підсумку обумовила ті негативні явища і процеси на вітчизняному фінансовому ринку, які спричинили кризу в масштабах усієї національної економіки. За таких обставин розроблення адекватних теоретико-методологічних засад формування комерційними банками ефективною кредитної політики слід вважати необхідною умовою подолання наслідків фінансової кризи та відновлення кредитної діяльності банків, а відтак і економічного зростання в цілому.

Що стосується позицій теорії кредиту і банківської справи, то варто зазначити, що в економічній літературі не сформовано єдиного, чіткого підходу до сутності кредитної політики комерційного банку. Різні вітчизняні й зарубіжні автори пропонують відмінні тлумачення даної дефініції, базуючись на власному баченні ролі та місця кредитних операцій у банківській діяльності зокрема та економічному розвитку загалом.

Так, із погляду В. Вітлінського, кредитна політика – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності [1, 40]. Такої ж позиції дотримується і колектив авторів на чолі з проф. В. Міщенком

[2, 255]. На думку О. Васюренка, кредитна політика банку визначає завдання й пріоритети кредитної діяльності, засоби і методи їх реалізації, а також принципи та порядок організації власне кредитного процесу [3, 159]. Отже, подібні підходи досить загальним чином трактують зміст кредитної політики банку. Так само й у працях російських економістів нема єдиних поглядів на сутність кредитної політики банку. Наприклад, Г. Панова запропонувала визначення кредитної політики як стратегії і тактики банку щодо залучення ресурсів на поворотній основі та їх інвестування в частині кредитування клієнтів банку [4, 21]. Подібним чином і О. Жарковська визначила суть кредитної політики як стратегію і тактику банку в сфері отримання і надання кредитів [5, 198]. На думку Г. Белоглазової та Л. Кроливецької, кредитна політика визначає об'єктивні параметри, якими мають керуватися банківські працівники, котрі відповідають за надання та оформлення позичок і управління ними [6, 278]. А з позицій А. Тавасієва, формування кредитної політики банку – це лише один із етапів планування його діяльності [7, 612].

При загальнішому підході поняття кредитної політики виносять на макроекономічний, регулятивний рівень. Зокрема, у праці проф. А. Мороза визначено, що «кредитна політика – це система заходів центрального банку та держави в кредитній сфері з метою регулювання грошового обігу і досягнення інших економічних і соціальних цілей» [8, 150]. Однак такий розгляд кредитної політики не спрямований на аналіз діяльності комерційних банків, а характеризує масштаби державного регулювання економіки монетарними засобами. Відтак кредитну політику слід розглядати передусім саме з погляду кредитної діяльності банків другого рівня, тобто комерційних банків.

Дещо відмінні тлумачення кредитної політики можна побачити і в роботах західних економістів. Так, у праці Н. Брука зазначено, що «кредитна політика немовби створює кредитну мову банку загалом, і це мова дуже важлива для підтримки наступництва відповідно до зростання банку, диверсифікації його діяльності та делегування кредитних повноважень і обов'язків у банку» [9, 249]. У роботі Дж. Сінкі кредитна політика потрактована як документально оформлена схема організації і контролю кредитної діяльності банку [10, 938].

Аналізуючи позиції різних авторів щодо сутності кредитної політики банку, потрібно враховувати передусім її кінцеву мету щодо формування оптимальної структури кредитних вкладень. За таких обставин необхідно передусім визначити стратегічні цілі кредитної політики банку, що слугують основою його кредитної діяльності. Як основні такі цілі можна виділити наступні. По-перше, це задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредитів, що їх

пропонують на ринку, позиціонуючи конкурентні позиції банку на ньому. По-друге, це отримання прибутку як власне мета діяльності банку як комерційного підприємства в умовах ринкової економіки, однак при забезпеченні належного рівня своєї ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями. А за нинішніх обставин подолання наслідків світової фінансової кризи можна було б виділити ще й третю мету – відновлення докризових позицій банку на кредитному ринку та ефективна організація кредитних операцій задля недопущення системних кризових явищ у банківському секторі.

Кредитна політика комерційного банку має забезпечити оптимальне застосування коштів у трьох основних сферах, в які спрямовують залучені ресурси: 1) кредитування поточної господарської діяльності підприємств, пов'язане зі задоволенням їхніх потреб у поповненні оборотних коштів; 2) кредитування інвестиційної діяльності, що зумовлено необхідністю залучення коштів на збільшення основних засобів, реконструкцію та розширення виробництва; 3) кредитування фізичних осіб, що визначається задоволенням різноманітних споживчих потреб і забезпечує стимулювання платоспроможного попиту в країні. Практична реалізація цих завдань означає зайняття банком певного сегменту на фінансовому ринку та пропозицію такого набору кредитних послуг, який дав би змогу утримувати стійкі конкурентні позиції з огляду на діяльність інших кредитних установ і запропоновані ними кредитні послуги. З іншого боку, стратегічні цілі кредитної політики банку мають визначати якісні параметри його діяльності – з погляду забезпечення ліквідності та прибутковості. У цьому разі йдеться про необхідність урахування при видачі позичок основних засад функціонування банку як ринкового підприємства, що визначається необхідністю отримання доходу за активними операціями і забезпечення інтересів вкладників й акціонерів банку через відповідні процентні та дивідендні виплати.

Таким чином, кредитну політику слід було б точніше визначити як розроблення й реалізацію системи заходів із управління кредитним процесом комерційного банку, що охоплює всі основні етапи організації кредитних операцій і має стратегічними цілями забезпечення дохідності банківської діяльності та зниження кредитного ризику. Дані етапи охоплюють усі основні аспекти діяльності банківського персоналу в сфері кредитних операцій – від вибору орієнтовних напрямків розміщення кредитних ресурсів, відповідно до чого здійснюють приймання і розгляд конкретних заявок на видачу позичок, до кінцевого погашення кредиту й нарахованих за ним процентів. Саме тому реалізація стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку має бути в основі розроблення відповідної концепції, головна мета якої полягає у виділенні й аналізі головних факторів

впливу на можливості банку щодо оптимальної кредитної діяльності. А це вже передбачає комплексну оцінку сукупності макро- і мікроекономічних факторів впливу, що позначаються на практичних можливостях банківських установ із організації кредитних операцій. Необхідність урахування цих факторів якраз і пов'язана з потребою найадекватніше оцінити перспективи ефективного застосування власного капіталу і залучених ресурсів у позичкових операціях банку з метою досягнення основних стратегічних цілей кредитної політики.

Щодо макроекономічних факторів, то потрібно розуміти, що вони є об'єктивними, проте комерційний банк має враховувати їх у своїй діяльності з огляду на особливості їхнього впливу на процес реалізації кредитної політики. Серед найважливіших макроекономічних факторів впливу на кредитну діяльність комерційних банків можна відзначити наступні.

По-перше, це загальний стан і динаміка економічного розвитку країни, що визначає можливості активізації кредитної діяльності банків із огляду на показники обсягу валового внутрішнього продукту і тенденції його зміни на перспективу. Це передбачає формування ринкової кон'юнктури, яка зумовлює попит суб'єктів ринку на товари, роботи і послуги, а підприємств, що їх виробляють, – на основні фактори виробництва, у т. ч. капітал, що й визначає попит на банківські кредити. Водночас потрібно враховувати, що у період кризових явищ на фінансових ринках не діють традиційні для ринкових відносин причинно-наслідкові зв'язки щодо зміни фаз ділового циклу і кон'юнктури кредитного ринку, а відтак банки мають проводити кредитну політику з особливою обережністю, щоб не допустити вкладення коштів у потенційно збиткові проекти та ризику банкрутства.

По-друге, фінансова політика уряду, котра впливає на структуру банківського кредитного портфеля через значні обсяги бюджетного дефіциту і низький рівень виконання бюджету, що істотно деформує структуру фінансового ринку країни, утворюючи перекіс із кредитування банками реального сектора в бік державних запозичень.

По-третє, грошово-кредитна політика центрального банку, що визначає кредитні можливості комерційних банків із точки зору впливу основних інструментів монетарного регулювання на їх ресурсну базу. Цілком очевидно, що банки при плануванні своєї кредитної діяльності мають враховувати як можливості доступу до кредитів центрального банку, що визначаються ринковими важелями грошово-кредитного регулювання, так і ймовірність запровадження нових або зміни існуючих норм реалізації банківських операцій у порядку адміністративного доповнення до відповідних регулятивних заходів.

По-четверте, рівень інфляції в країні, що є важливим макроекономічним фактором, котрий впливає на структуру кредитних операцій комерційних банків як за термінами, так і за видами валют, враховуючи умови підтримання стійкості національної грошової одиниці. Адже невизначеність перспектив розвитку господарства і майбутньої динаміки цін істотно посилюють ризик, пов'язаний із довготерміновим вкладенням коштів саме в національній валюті, що об'єктивно позначається на кредитних операціях, у структурі котрих починають домінувати валютні кредити, неспроможність позичальників погасити які в період фінансової кризи поставила на межу банкрутства низку банків в Україні. Крім того, чим вищими є темпи інфляції в країні, тим менша частка довготермінових позичок у кредитному портфелі, що негативно позначається на інвестиційній активності й забезпеченні стійкого економічного зростання.

По-п'яте, умови підприємницької діяльності, що визначають можливості оптимальної організації кредитних операцій банківських установ, із урахуванням особливостей того бізнес-середовища, в якому вони діють у даний історичний період. Адже саме від створення таких умов на законодавчому рівні залежить захищеність інтересів як кредиторів, так і позичальників, чого можна досягти відповідними нормативними актами про банкрутство, заставу, іпотеку та їх активним застосуванням на практиці. Оптимізація податкового законодавства, формування ефективного ринку землі, запровадження дієвих процедур банкрутства і санації неплатоспроможних підприємств, створення повноцінних вихідних умов розвитку малого та середнього бізнесу мають, у кінцевому підсумку, визначати ті умови підприємницької діяльності, які безпосередньо впливатимуть на ефективність кредитної політики банків.

Загалом оцінка макроекономічних факторів впливу при розробленні методологічних засад формування кредитної політики комерційного банку має базуватися на тому міркуванні, що хоча регулювати вплив згаданої групи факторів на власну кредитну активність комерційні банки не можуть, об'єктивне врахування кожного з них й адекватний розрахунок можливих наслідків для організації позичкових операцій надає ширші можливості для ефективнішої організації кредитних операцій та зменшення величини ризиків, пов'язаних передусім із перебігом економічних процесів на макrorівні.

Що стосується мікроекономічних факторів впливу, то вони більше визначаються якістю управління банком, рівнем його фінансового менеджменту, діловими якостями і досвідом персоналу, а відтак більше регульовані з точки зору врахування при розробленні кредитної політики. До таких факторів впливу слід віднести три наступні:

По-перше, величина власного капіталу банку, що визначає можливість банківської установи здійснювати кредитні операції з огляду на нормативи регулювання ліквідності, передусім кредитного ризику, встановлені центральним банком. Відтак рівень капіталізації має бути адекватним до характеру і масштабів здійснюваних банками операцій. Низький рівень власного капіталу банку означає надмірну концентрацію ризиків у банківській діяльності, обмеження асортименту фінансових послуг та збільшення затрат на їх надання. Втрата ж капіталу робить неможливим функціонування банку і може призвести його до банкрутства. Загалом нинішній рівень капіталізації банківської системи України є недостатнім для забезпечення стабільного функціонування та розвитку банків, а також належного покриття ризиків банківської діяльності, що істотно обмежує можливість банків розширювати асортимент кредитних послуг для підприємств і населення, спричиняючи високу вартість ведення банківського бізнесу. Нині в Україні не створені сприятливі адміністративні, податкові та економічні умови для інвестицій у банківський капітал, що й спричиняє менші, ніж збільшення банківських активів, темпи його зростання. Тому при розробленні концепції формування кредитної політики комерційні банки мають враховувати сукупність заходів щодо підвищення рівня власного капіталу (проведення додаткових емісій, капіталізація прибутку, залучення зовнішніх інвестицій, концентрація шляхом активізації процесів злиття і поглинання). Адже саме достатній обсяг власного капіталу є необхідною умовою успішного виконання банками своєї посередницької функції у перерозподілі грошових коштів, ефективного кредитування виробничого процесу і просування товарів та послуг на ринок.

По-друге, структура й обсяг залучених ресурсів, що безпосередньо кількісно і якісно впливають на структуру та величину кредитних операцій банку. Адже саме від обсягу залучених у різного роду пасиви коштів залежить можливість банківської установи надавати позички. Можливості реалізації ефективної кредитної політики комерційних банків стосовно забезпечення процесу фінансування широкомасштабних інвестиційних проєктів і суттєві зрушення у розвитку реального сектору визначаються спроможністю акумулювати достатній обсяг довготермінових ресурсів. Однак нині ресурсна база комерційних банків нашої країни є більше короткотерміною. Потрібно розуміти, що в умовах зростання доходів населення відповідне зростання депозитної бази банків пов'язано не так із активізацією їхньої роботи щодо залучення коштів на ринку, як із відсутністю альтернативних напрямків вкладення коштів – насамперед на ринку цінних паперів, що зумовлюватиме потребу реалізації завдання стосовно вдосконалення депозитних операцій комерційних банків як комплексу заходів, котрий слід враховувати у концепції формування кредитної політи-

ки банку. Це стосується насамперед активізації зусиль щодо залучення коштів підприємств і населення на термінові депозити як найстійкішу частину акумульованих банками ресурсів, розширення кола депозитних рахунків клієнтів із різноманітним режимом функціонування, що може надати банківським вкладникам низку додаткових можливостей, активізація розвитку інтернет-банкінгу як засобу стимулювання додаткового залучення коштів клієнтів через онлайнві депозити та інші заходи.

По-третє, досвід і кваліфікація банківського персоналу, що позначається на умовах роботи комерційного банку загалом та ефективності його кредитних операцій зокрема. Справа в тому, що саме рівень професіоналізму працівників банку можна вважати однією з ключових умов забезпечення його конкурентоспроможності на ринку, що виражається в якості кредитної діяльності. Відтак при розробленні концепції кредитної політики потрібно враховувати і такі важливі аспекти, як добір спеціалістів, формування необхідних професійних якостей, розміщення кадрів, шляхи підвищення результативності роботи персоналу, формулювання посадових обов'язків у сфері кредитування і контроль за їх виконанням. На практиці досвід і кваліфікація банківського персоналу визначають можливості банку з реалізації стратегічних цілей кредитної політики, що пов'язано з наявністю необхідних знань і практичних навиків у банківських працівників для належної організації кредитного процесу й запобігання впливу на нього кризових явищ.

Таким чином, адекватна оцінка сукупності макро- і мікроекономічних факторів впливу при розробленні концепції кредитної політики банку є основою не лише для вибору пріоритетів при здійсненні кредитних операцій, а й забезпечення своєчасного переорієнтування позичкових вкладень у разі виникнення несприятливого середовища для діяльності клієнтів банку в тому чи іншому секторі економіки внаслідок дії згаданих факторів.

Загалом визначення факторів впливу на кредитну діяльність комерційного банку має враховувати, що спрямованість кредитної політики повинна відповідати потребам участі позичених коштів у розв'язанні проблем безперебійності процесів виробництва та реалізації продукції, ефективності господарської діяльності, економного використання ресурсів і забезпечення грошового обороту необхідними платіжними засобами.

Як висновки з даного дослідження необхідно зазначити, що практична реалізація кредитної політики комерційного банку має визначати всю сукупність факторів впливу, які так чи інакше позначаються на структурі та якості позичкових операцій, відображаючи їх можливості задовольняти потреби реального сектору в грошових ресурсах із метою забезпечення неперервності розширеного відтворення і недопущення у майбутньому підриву стійкості банківської системи та розгортання кризових явищ на фі-

нансовому ринку. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є пошук ефективних інструментів і методик управління кредитними ризиками комерційних банків, використання яких служить необхідною умовою реалізації ефективної кредитної політики в інтересах забезпечення стабільного довготривалого економічного зростання і недопущення розвитку фінансової кризи у сфері кредитних відносин банків із клієнтами.

In the article the basic theoretical approaches to understanding of essence and strategic aims of commercial bank's credit policy are certain. The whole complex of macro- and microeconomic factors of influence on organization of banks credit activity is grounded, and also necessity of taking into account of their influence in forming of methodological bases of working out and realization of credit policy.

Key words: *credit policy, commercial bank, credit operations, financial crisis, banking system.*

Определены основные теоретические подходы к пониманию сущности и стратегических целей кредитной политики коммерческого банка. Обоснована совокупность макро- и микроэкономических факторов влияния на организацию кредитной деятельности банков, а также необходимость учета их влияния при формировании методологических основ разработки и реализации кредитной политики.

Ключевые слова: *кредитная политика, коммерческий банк, кредитные операции, финансовый кризис, банковская система.*

Література

1. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. / За ред. В. В. Вітлінського. – К.: Знання, 2000. – 251 с.
2. Банківські операції: Підручник / За ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
3. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 320 с.
4. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка: монография. – М.: ИКЦ «ДИЦ», 1997. – 464 с.
5. Жарковская Е. П. Банковское дело: Учебник. – М.: Омега-Л; Высш. шк., 2003. – 440 с.
6. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 592 с.
7. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А. М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 863 с.
8. Банківська енциклопедія / Під ред. проф. А. М. Мороза. – К.: Ельтон, 1993. – 328 с.
9. Банковское дело и финансирование инвестиций: Том II: Политика и стратегия. – Часть 1 / Под ред. Н. Брука. – Вашингтон: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995. – 380 с.
10. Синки Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках / Пер. с англ. – М.: Catallaxy, 1994. – 962 с.

УДК 339.732

Довгань Ж.

ВПЛИВ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Формалізовано сучасний стан інформаційної прозорості в діяльності комерційних банків України у контексті впливу на фінансову стійкість банківської системи, обґрунтовано причини низької транспарентності вітчизняного банківського сектору, досліджено зміни у топ-десятиці лідерів серед банків України за індексом транспарентності та визначено найбільш інформативні джерела банківської інформації.

Ключові слова: транспарентність банківської діяльності, фінансова стійкість банківської системи, інформаційна прозорість, відкритість інформації.

У сучасних фінансово-економічних умовах, коли в світі лише встановлюються тенденції поступового відновлення нормального функціонування фінансових систем, завдання забезпечення фінансової стійкості банківської системи стає одним із найфундаментальніших. В умовах фінансової кризи населення значними темпами вилучає та виводить за кордон банківські ресурси; інституційні та колективні інвестори відмовляються від розміщення коштів на банківських депозитах, віддаючи перевагу державним цінним паперам; розширюються масштаби боротьби між вітчизняними та іноземними банками за клієнтів, які генерують істотні фінансові потоки. Отже, вітчизняна банківська система потрапила в таку ситуацію, коли її фінансова стійкість опинилася під загрозою.

На думку провідних експертів, одним із чинників забезпечення фінансової стійкості банківської системи є достатній рівень її транспарентності. Це пояснюється тим, що за високого рівня транспарентності зростає можливість виявлення найефективніших проектів вкладення коштів, запобігання зловживанням з боку менеджменту банку через реалізацію акціонерами своїх прав власності. Крім того, наявність розвинутої системи фінансової звітності та розкриття інформації є передумовою існування розвинутого фондового ринку, без чого неможливе впровадження вартісно орієнтованого менеджменту в банках. На жаль, нині в Україні є певні проблеми з транспарентністю банківської інформації, що пов'язано з багатьма факторами, серед яких: небажання банків або їх власників розкривати всю не-

обхідну інформацію і тим самим дотримуватися світових стандартів банківського бізнесу; нестабільна економічна ситуація та недостатньо розвинута банківська сфера; відсутність у банків практичного досвіду й оперативних навиків надання транспарентної інформації про свою діяльність; недосконалість транспарентних вимог Національного банку України; недостатньо розвинута система банківського нагляду та відсутність санкцій за недотримання належної транспарентності банківської інформації з боку Національного банку України тощо.

Різні аспекти проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи і транспарентності банківської діяльності досліджували такі зарубіжні вчені, як: Б. Вінклер, П. Гераатс, Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Ленг, Р. Лукас, Р. Л. Міллер, А. Поусен, П. Роуз, Дж. К. Ван Хорн та ін. Ця проблематика відображена і в роботах російських науковців Л. Белих, В. Іванова, Ю. Масленченкової, Г. Панової, Л. Сахарової, О. Ширінської, Г. Фетисова. В контексті розвитку проблематики забезпечення фінансової стійкості банківської системи суттєвими є наукові здобутки представників української економічної науки, серед яких: З. Васильченко, О. Вовчак, В. Вітлінський, О. Дзюблюк, Л. Ключко, А. Мороз, М. Савлук, Н. Шелудько. Із вітчизняних науковців, які приділяли увагу питанням транспарентності, можна виділити І. Івасіва та О. Романченка. Разом із тим, незважаючи на отримані результати, нагромаджений досвід та підвищення актуальності досліджуваної проблеми в умовах світової фінансової кризи, невирішеними остаточно залишаються теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані з формалізацією впливу транспарентності на фінансову стійкість банківської системи України.

Метою статті є формалізація сучасного стану інформаційної прозорості в діяльності комерційних банків України, обґрунтування причин низької транспарентності вітчизняного банківництва, дослідження змін у топ-десятьці лідерів серед банків України за індексом транспарентності та визначення найінформативніших джерел банківської інформації.

Узагальнення наукових напрацювань щодо визначення факторів впливу на фінансову стійкість банківської системи дає нам змогу стверджувати, що основними з них можна вважати такі: макроекономічну нестабільність України; низький рівень капіталізації банківської системи; нерозвиненість корпоративного управління в системі вартісно орієнтованого банківського менеджменту; відсутність належної транспарентності банківської діяльності; обмеженість інвестиційного ринку в Україні та недостатній професіоналізм співпраці з інвесторами в процесі управління вартістю банку; посередній рівень ділової етики та корпоративної соціальної відповідальності банківського бізнесу; неефективна система ризик-менеджменту в банках тощо [1].

Ведучи мову про недостатню відкритість інформації про діяльність банку, слід зазначити, що нині далеко не всі українські банки подають свою фінансову звітність за відповідними нормами МСФЗ. Це зумовлено тим, що Національний банк розробив власні стандарти фінансової звітності, однак їх вимоги, за оцінками міжнародних фінансових компаній, із різних причин залишаються далеко не найоптимальнішими [2]. Як наслідок, українські банки далеко не сповна розкривають інформацію про організаційну структуру банку, структуру його спостережної ради й правління, про склад і кваліфікаційні характеристики членів органів управління, про систему оплати праці та матеріального забезпечення. Крім того, лише 8% банків розкривають інформацію щодо операцій із пов'язаними особами, 30% – щодо операцій із членами спостережної ради, 4% – про найбільших позичальників банку [3]. Все це, на думку багатьох науковців, заважає об'єктивній оцінці з боку зацікавлених осіб фінансового становища банків і не сприяє залученню додаткових ресурсів до банківської системи. Саме тому питанням відкритості інформації особливу увагу слід приділяти, на нашу думку, банкам, адже з налагодженням прозорості та відкритої діяльності банки потенційно створюють привабливі умови для інвесторів.

На відміну від відкритості бізнесу, прозорість передбачає не лише доступ до інформації, а й її зрозумілість для користувачів. Іншими словами, відкритість базована на кількості доступної інформації, що надає банк, а транспарентність – на її якісних характеристиках, таких, як достовірність, повнота, своєчасність, відкритість, зрозумілість, доречність, зіставність, суттєвість.

Дослідження інформаційної прозорості 30 найбільших банків України, що провели міжнародна рейтингова агенція Standard & Poor's і Агенція фінансових ініціатив України, дало змогу з'ясувати наступне:

- ✓ Недостатнім залишається рівень публічного розкриття інформації, необхідної інвесторам. Так, індекс транспарентності, тобто середній показник розкриття інформації банками, діяльність яких проаналізована у дослідженнях, становить 42%;
- ✓ найефективнішими джерелами інформації є веб-сайти банків, на яких розкривається 41% релевантної інформації; найменш повна – інформація, що надається регулюючим органам та розкривається ними (за оцінками, рівень її повноти – лише 22%);
- ✓ достатньо повно розкривається інформація про структуру власності, особливо інформація про власників часток, більших як 10% капіталу банку, а також значна частина фінансової інформації – особливо в обсязі щорічної фінансової звітності, що її передають у Національний банк України; найменш доступною є інформація про структуру наглядових рад і склад топ-менеджменту;

- ✓ найбільшою мірою на рівень розкриття релевантної для інвесторів і кредиторів інформації впливає вихід емітента на ринок облігаційних позик (як внутрішніх, так і зовнішніх);
- ✓ рівень прозорості у банків, що випустили публічні облігації, вищий у середньому на 8–9% за всіма джерелами розкриття інформації.

Основними причинами низької транспарентності банківської діяльності вважаємо такі:

- ✓ використання банками конфіденційної інформації, що апріорі не може бути доступною для інвесторів і вкладників, оскільки це гарантує банк і забезпечено законом;
- ✓ несприятливе конкурентне середовище на ринку банківських послуг, асиметрія інформації;
- ✓ небажання власників банку розкривати всю інформацію, що обумовлено їхніми комерційними інтересами. Так, наприклад, у рамках виконання стратегії підвищення прозорості українських банків Національний банк України оприлюднив списки власників 174 банків [1], до яких не увійшло 14 банків, що не захотіли подати інформацію про своїх власників, а значна кількість банків, яка все-таки здійснила згадану подачу, зазначила серед власників офшорні компанії, оскільки повне розкриття інформації про структуру власності, на їх думку, негативно вплинуло б на діяльність банків, спричинивши відтік депозитів [1];
- ✓ відсутність у банківських працівників достатнього практичного досвіду й оперативних навиків формування і надання прозорої інформації про банківську діяльність. Це обумовлено, зокрема, тим, що для вітчизняних банків не створено достатньо формалізованих умов такого надання та не сформовано у структурі банку спеціальних органів чи структур, які б могли високоякісно й своєчасно здійснити таке надання як електронним, так і документарним способом;
- ✓ недосконалість транспарентних вимог Національного банку України. Під транспарентністю в даному випадку слід розуміти розкриття інформації про внутрішні процеси прийняття рішень, тобто пояснення того, як проголошену економічну інформацію використовують при прийнятті рішень, що стосуються монетарної політики. При цьому важливим є розкриття центральним банком інформації про цілі та кількісні орієнтири монетарної політики, стратегію й тактику монетарної політики, механізм і процедури прийняття рішень; результати та ефекти здійснюваної політики. Світові стандарти, що закріпив Базельський комітет, дає українським банкам змогу безпідставно приховувати певну інформацію

про їхню діяльність, надання якої є бажаним. Наприклад, за рекомендаціями Базельського комітету банкам для досягнення необхідного рівня транспарентності слід вводити до розкриття шість категорій інформації, висвітленої чітко, ясно і детально [4]: фінансові результати; фінансовий стан; стратегії ризик-менеджменту; вразливість до ризиків; стандарти бухгалтерського обліку; основну інформацію про бізнес, менеджмент і корпоративне управління.

Так, у 2006 р. лідерами за індексом транспарентності були Укресімбанк, Хрещатик, ТАС-Комерцбанк, Кредобанк, Ва-банк, Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Форум, Надра, ПУМБ. В 2010 р. провідні позиції у рейтингу банків України за індексом транспарентності займали ВіЕйБі Банк, ПУМБ, ПриватБанк, ОТП банк, Райффайзенбанк Аваль, Унікредит, Укресімбанк, Укрсоцбанк, Фінанси та кредит, Укрсиббанк [4]. У середньому індекс транспарентності вітчизняних банків в 2010 р. коливався в межах 40–45%, що на 6% нижче, ніж у 2009 р., в той час, як серед іноземних банків цей показник є значно вищим – 78,5% (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники інформаційної прозорості
найбільших іноземних банків [5]**

Банк	Рівень інформаційної прозорості			
	Загальний бал, %	за окремими напрямками		
		Структура власності, корпоративна структура, %	Фінансова та операційна інформація, %	Структура та процеси в наглядових радах та менеджменті, %
Deutsche Bank	88	79	92	85
ING	81	90	77	79
ABN Amro	80	88	76	81
HSBC	78	79	78	78
Bank of America	78	84	74	82
Citigroup Inc.	78	78	78	79
JPMorgan Chase	78	72	76	86
UBS	78	74	78	79
Royal Bank of Scotland	76	75	75	79
Credit Suisse Group	71	63	75	68
Середній балл	78,5	78	78	79

Найбільш інформативним відкритим джерелом інформації сьогодні є офіційні веб-сайти банків, що містять близько половини максимально можливої кількості інформації. Річні звіти банків були більше елементами

формування іміджу банків, аніж справжнім інструментом комунікації зі зацікавленими сторонами, оскільки відображали лише 13–14% інформації, що є найгіршим показником серед інших альтернативних джерел банківської інформації. За рівнем інформативності джерела банківської інформації в 2008–2010 рр. можуть бути ранжовані так:

- ✓ річні звіти банків: у 2008 р. – 24,8%, 2009 р. – 17,4%, 2010 р. – 13,9%;
- ✓ веб-сайти: у 2008 р. – 43,1%; 2009 р. – 44,6%; 2010 р. – 44,7%;
- ✓ звітність до регулюючих органів: у 2008 р. – 26%; 2009 р. – 53,7%; 2010 р. – 31,2%.

Таким чином, особливої актуальності сьогодні набуває вдосконалення механізмів розкриття важливої для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених осіб інформації з боку регулюючих органів для підвищення рівня прозорості у розвитку банківської системи України.

Розкриття банками інформації служить додатковим дисциплінуючим механізмом, підсилюючи ступінь нагляду та зміцнюючи надійність банківської системи. Офіційні органи нагляду зацікавлені у підвищенні публічної прозорості банківських установ та розкритті ними інформації про фінансовий стан перед суб'єктами ринку, які, своєю чергою, стимулюватимуть банкірів ефективніше управляти активами. Повноти дослідження формування державної політики регулювання банківської системи досягають шляхом обов'язкового поєднання трьох аспектів. Першим із них є зміцнення ринкової дисципліни, з посиленням контролю за відображенням у обліку та звітності реального стану справ у банку. Другим – підвищення транспарентності банківської діяльності шляхом розширення переліку показників та вимог щодо регулярності публікацій банками інформації про свій фінансовий стан, а також установа перепон для доступу на ринок банківських послуг економічно нестійких господарських суб'єктів та осіб із сумнівною діловою репутацією. Третім компонентом є підвищення рівня довіри господарських суб'єктів та окремих осіб до банківського сектору, партнерів по бізнесу і до національної економіки.

The paper formalizes the current state of transparency in the activities of commercial banks in Ukraine in the context of the impact on financial stability of the banking system are causes of low transparency of the domestic banking, investigated changes in the top ten leading banks in Ukraine by index transparency and identifying the most informative source of banking information.

Key words: *transparency of banking, financial stability of the banking system, information transparency, openness of information.*

Формализовано современное состояние информационной прозрачности в деятельности коммерческих банков Украины в контексте влияния на финансовую устойчивость банковской системы, обоснованы причины низкой транспарентности отечественного банковского сектора, исследованы изменения в топ-десятке лидеров среди банков Украины по индексу транспарентности и определены наиболее информативные источники банковской информации.

Ключевые слова: *транспарентность банковской деятельности, финансовая устойчивость банковской системы, информационная прозрачность, открытость информации.*

Література

1. Івасів І. Б. Управління вартістю банку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
2. Романченко О. В. Чи потрібна національному банку транспарентність? Інтернет-портал «Україна фінансова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/04_1/fru_G1.htm
3. Дослідження корпоративного управління в банківському секторі України // Міжнародна фінансова корпорація, США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ifc.org/ifcext/ubcg.nsf/...pdf/.../SurveyCGBanks2004UA.pdf
4. Исследование информационной прозрачности банков Украины в 2010 г.: Ухудшение прозрачности на фоне финансовых трудностей принесло совершенствование информационной среды [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru/>
5. Исследование информационной прозрачности российских банков: Новые лидеры на фоне умеренного роста и улучшения раскрытия структуры собственности [Электронний ресурс] / Ю. Кочетыгова, Р. Кирдань, О. Швырков // Standard & Poor's. RatingsDirect. – 2006. – Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru>

УДК 336.71

Дробницька О.

БАГАТОВЕКТОРНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Розглянуто сучасні проблеми розвитку вітчизняних банківських установ, відповідно до яких запропоновано шляхи їх розв'язання через використання механізму сек'юритизації активів.

Ключові слова: сек'юритизація, кредитні деривативи, цінні папери, які забезпечені активами та іпотекою, механізм сек'юритизації.

Аналізуючи події другої половини 2008 р. з позиції сьогодення, коли минуло вже майже три роки, можна стверджувати, що світова фінансова криза, детонатором якої стала іпотечна криза в США, переросла в глобальну економічну кризу, зачепивши практично всі сектори реальних економік світу. Це було зумовлено частково тим, що характерною ознакою розвитку фінансових відносин останніх трьох десятиліть є зростання значення цінних паперів, їх похідних у розвитку бізнесу та здійсненні фінансових операцій. Важливу роль у цьому відіграє механізм сек'юритизації активів, що розпочав розвиток лише в 1970-х роках і за три десятиліття захопив ринки з мільярдними оборотами. Превалюючими макроекономічними причинами виникнення цього інноваційного механізму є трансформація від системи, де основні фінанси були зосереджені в банківських установах до системи, де основні джерела фінансів акумулюються на фондовому ринку. Необхідно зазначити, що домінуючу роль у структурі вітчизняного фінансового ринку відіграє саме банківська система, зважаючи на недостатній розвиток фондового ринку і парабанківських установ.

Динамічний розвиток ринку сек'юритизації активів фінансових установ спостерігається у США з 1977 р., в Європі – з 1990-х років, у країнах пострадянського простору – Росії та Казахстану – з початку цього тисячоліття, що свідчить про його особливе місце в економічних перетвореннях.

Сучасними тенденціями розвитку банківської сфери України є необхідність використання новітніх підходів до управління банківськими ризиками і капіталом, досягнення фінансової стабільності та безпеки банку. Одним із таких новітніх фінансових методів є сек'юритизація активів банку.

Значна кількість дослідників вважає, що сек'юритизація стала основною інновацією в галузі міжнародних фінансів. Історико-економічні аспекти становлення й розвитку ринку сек'юритизації активів США та Європи висвітлені у працях зарубіжних учених, серед яких варто відзначити Х. Бера, Ж. Роббе, Дж. Сінке, Ф. Цвейга. Сучасні аспекти сек'юритизації фінансових активів в Україні висвітлені у працях вітчизняних економістів М. Рябоконя, Е. Карпової, О. Чуб та ін. Однак у їхніх дослідженнях знаходимо загальне відображення сек'юритизації, не акцентовано особливої уваги на напрямках її застосування.

Метою дослідження є виявлення основних проблемних питань банківських установ на сучасному етапі розвитку та визначення векторів використання сек'юритизації активів банківськими установами для розв'язання цих проблем.

Характерно, що найбільшого розвитку сек'юритизація активів набула у банківському секторі, якому притаманний високий рівень концентрації ризиків та вперше була запроваджена у фінансовій установі Америки – Salomon Brothers, котра мала достатньо довгу історію свого розвитку, була відомою на ринку. Саме тому можна стверджувати, що свою історію розвитку дана фінансова інновація як новий структурований фінансовий продукт розпочала у США. Виникнення цього продукту зумовили особливості та неоднорідна структура американської фінансової системи, а саме дерегулювання банківського сектору. Необхідність сек'юритизації була зумовлена стратегією виживання проблемних банків.

Сучасні вітчизняні банківські установи, залишивши позаду проблему ліквідності 2008–2009 рр., мають розв'язувати й інші нагальні проблеми, основними з яких є:

- ✓ невідповідність строковості наданих активних ресурсів щодо строковості отриманих пасивних. Для українських банків ця проблема особливо актуальна, оскільки середня строковість депозитів не перевищує року, а більшість кредитів, основна частка яких є іпотечними, надають на термін десять років і більше.
- ✓ пошук нових ефективних методів мінімізації кредитного ризику. Гострою залишається проблема зі значними обсягами проблемних кредитів, уже на початку 2010 р. їх сума перевищила 100 млрд. грн. і становила близько 14% усіх сукупних кредитів, протермінована заборгованість при цьому перевищила показники 2008 р. в 11 разів [4].
- ✓ уникнення періодичного відтоку коштів від банківських установ до ефективнішого на той чи інший момент фондового ринку. Саме така ситуація виникала навесні 2009 р., коли спостерігалася позитивна тенденція розвитку вітчизняного фондового ринку, що

безпосередньо впливало на збереження фінансової стійкості банківських установ України.

- ✓ формування ресурсної бази банків із достатнім обсягом і за прийнятною ціною. Криза ліквідності, що виникла наприкінці 2008 р. в результаті вилучення близько 15% від загального обсягу депозитів, який перебував на рахунках у банках, була успішно подолана вже на початку 2010 р. При цьому вартість залучених ресурсів у 2009 та 2010 рр. зросла до 20–25%, що було достатньо дорого-вартісним для формування ресурсної бази банківських установ.
- ✓ пошук нових методів управління власним капіталом банків. Зростання капіталізації українських банків зумовлено відповідністю міжнародним стандартам. Для формування стабільного та конкурентоспроможного вітчизняного банку рівень величини капіталу має забезпечувати прозорі та рівнозначні умови з більш капіталізованими іноземними банками.
- ✓ обов'язкове виконання нормативних та зростання фінансових показників банків. Більше 35% вітчизняних банків завершили 2009 р. із негативним фінансовим результатом, при цьому збитки становили 38,4 млрд. грн., а за результатом 2010 р. ця сума зменшилася втричі, до рівня 13 млрд. грн. [4]. Саме такий стан відображає слабке кредитування і тривале формування резервів за кредитними операціями.

Відповідно до зазначених проблем можна визначити такі основні вектори використання сек'юритизації активів для вітчизняних банківських установ, як:

- ✓ довготермінове джерело фінансування;
- ✓ метод ризик-менеджменту;
- ✓ джерело рефінансування;
- ✓ метод управління ліквідністю банківських установ;
- ✓ інструмент зменшення навантаження на власний капітал;
- ✓ джерело зростання прибутку та поліпшення фінансово-економічних показників.

Хоча в Україні історія розвитку сек'юритизації лише розпочинається, на Заході, зокрема в Європі, США та в країнах Азії і Близького Сходу, цей інструмент фінансування використовують протягом тривалого періоду, і розвивається високими темпами. Так, до 2007 р. європейський ринок сек'юритизації динамічно зростав і досягнув максимуму на показникові 531 млрд. євро, а вже на кінець 2008 р., як наслідок світової фінансової кризи, знизився майже вдвічі й становив 273 млрд. євро, досягнувши рівня початку 2004 р. [6] (рис. 1).

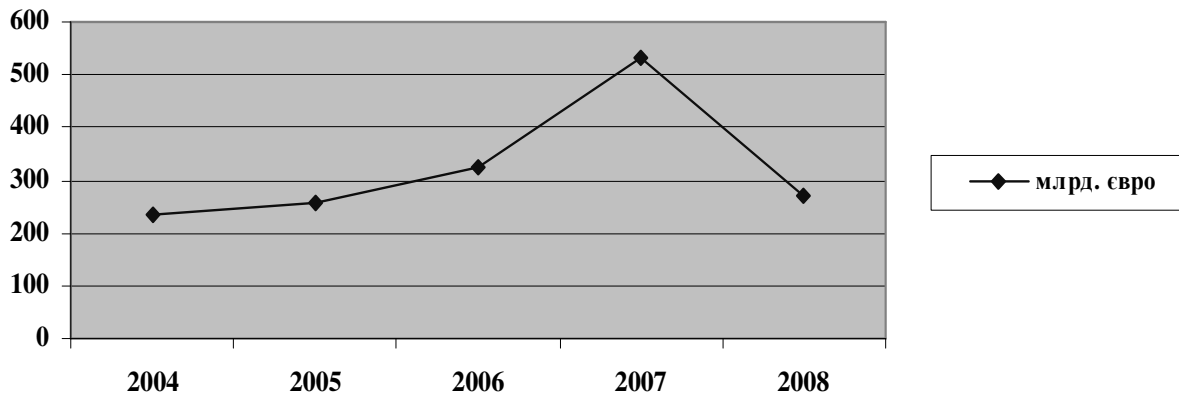


Рис. 1. Динаміка європейського ринку сек'юритизації активів.

В Україні лише невелика кількість банківських установ (Приватбанк, ДельтаБанк, Укргазбанк, банк «Аркада») здійснили перші операції із сек'юритизації своїх активів. Ще низка банків, зокрема УкрСиббанк, банк «Форум», РодовідБанк та деякі інші фінансові установи готуються до виходу на цей ринок.

Для дослідження напрямків використання сек'юритизації активів банку необхідно визначити її теоретичні основи, враховуючи те, що нині у світовій економічній науці нема єдиного загальноприйнятого тлумачення терміну «сек'юритизація» і за останніми даними в світі налічується близько 300 визначень цього терміну.

Один із основоположників дослідження механізму сек'юритизації активів, Х. П. Бер у монографії [1, 27] розрізняє:

- ✓ сек'юритизацію у широкому розумінні, якою вона була на початку 1980-х років, як «переміщення міжнародного фінансування з ринку кредитів на грошовий ринок і ринок капіталів; заміна кредитного фінансування схемами, які ґрунтуються на випуску цінних паперів; виключення банків із схем фінансування»;
- ✓ вузькому – сек'юритизація активів – «інноваційна техніка фінансування, основна ідея якої – списання фінансових активів із балансу підприємства та їх рефінансування шляхом випуску цінних паперів на міжнародному грошовому ринку і ринку капіталів», основними інструментами при цьому виступали – цінні папери, що забезпечені нерухомістю (Mortgage-Backed Securities (MBS)) та цінні папери, що забезпечені активами (Asset-Backed Securities (ABS)).

Необхідно акцентувати увагу на те, що термін «Securitization» у первісному значенні використовували як перетворення боргів у цінні папери, тобто це спосіб боргового фінансування не за допомогою банківських кредитів, а шляхом емісії цінних паперів. А надалі – було визначення «Asset Securitization», за якого трансформували активи у цінні папери.

У загальному вигляді механізм сек'юритизації можна відобразити так:

1. Банк за рахунок власних пасивних ресурсів надає кредитні ресурси одного виду (споживчі) одній категорії клієнтів (фізичним особам) на однаковий термін із однаковими умовами.

2. Збирає (формує) пул із однорідних кредитів.

3. Випускає власні цінні папери, забезпеченням за якими є права вимоги за цими кредитами.

4. Отримує кошти від розповсюдження емітованих цінних паперів.

Як бачимо, даний інноваційний механізм є складний, охоплює кілька механізмів: емісійний, андерайтингу, кредитний, рефінансування і має два основних об'єкти – активи, які об'єднані в пул, та цінні папери. Саме останній об'єкт на думку вчених, які досліджували це питання, і став основним критерієм при формулюванні назви даного механізму. Враховуючи те, що дана інновація в англійській країні, де поняття «цінні папери» англійською перекладають як «securities», наводять аналогію з назвою цієї технології, іменованою як «сек'юритизація». Та є й інша особливість, що також суттєво вплинула на вибір назви даного механізму, який відрізняється від простого механізму андерайтингу тим, що тут є забезпечення за емісійними цінними паперами, що характеризує їх як надійніші чи безпечніші порівняно з іншими цінними паперами, то поняттю «безпека» в англійській мові знаходимо співзвучне поняття «security». Отже, у назві даного інноваційного механізму поєднані два поняття: цінні папери та безпека.

Науковці виділяють два основних типи сек'юритизації: т. зв. схему класичної сек'юритизації, або true sale (від англ. «чистий продаж»), та схему синтетичної сек'юритизації, або квазі-сек'юритизацію.

Така сама класифікація подана у вимогах щодо капіталу 2004 р., відомих, як «Базель II» [3], де знаходимо такі визначення:

- ✓ «Традиційна сек'юритизація є структурою, в якій грошові надходження від пулу вимог використовуються для обслуговування як мінімум двох різних стратифікованих ризикових позицій або траншів, що відображають різні міри кредитного ризику. При цьому платежі інвесторів залежать від прибутковості конкретних вимог, а не виводяться із зобов'язань оригінатора (первинного кредитора)».
- ✓ «Синтетична сек'юритизація є структурою як мінімум з двома різними стратифікованими позиціями або траншами під ризиком, що відображають різні міри кредитного ризику. Кредитний ризик пулу вимог переноситься повністю або частково шляхом використання фондів (наприклад, кредитних нот) або нефондованих (наприклад, свопів кредитного дефолта) кредитних деривативів або гарантій, що служать хеджуванню кредитного ризику портфе-

ля. Відповідно, потенційний ризик інвестора залежить від прибутковості пулу».

При цьому пул, що сек'юритизується, може охоплювати всі види кредитних ресурсів банківської установи, найприйнятнішими серед яких є: іпотечні кредити, споживчі й карткові кредити, операції РЕПО.

Отже, об'єктом передачі спеціалізованій юридичній особі за традиційної сек'юритизації є активи і кредитний ризик, а за синтетичної – кредитний ризик. Основна відмінність при цьому між цими двома видами даної технології полягає у виведенні активів із балансу банку за традиційної сек'юритизації, тобто це продаж активів, які в подальшому стають позабалансовим ресурсом, що не здійснюється за синтетичної. Водночас синтетична сек'юритизація стала можливою завдяки комбінуванню механізму сек'юритизації і технології кредитних деривативів (*credit derivatives*).

Враховуючи сказане, варто погодитись із думкою О. Чуб [7, 68], яка зазначає, що «сек'юритизацію доречно визначати як багатоінституційні відносини, за яких відбувається об'єднання гомогенних або гетерогенних активів банку в пули та їх передача на балансовій і позабалансовій основі, захищеній від банкрутства спеціалізованій юридичній особі (*special purpose vehicle, SPV*) з метою транспарентної ізоляції кредитних ризиків, а також емісія цінних паперів на основі пулу активів (*Asset-Backed Securities (ABS)*) із вищою якістю кредитів, аніж якість кредитів даного банку.

Правових ризиків для SPV уникають, як правило, створенням їх в офшорних зонах, що дає змогу оптимізувати оподаткування та зменшити витрати на створення. При цьому SPV є публічною компанією, яка правочинна здійснювати публічне розміщення цінних паперів.

Сек'юритизація як довготермінове джерело фінансування. Терміни випуску цінних паперів, які забезпечені пулом сек'юритизованих активів, не є чітко фіксованим, що, насамперед, дає банкові змогу привести у відповідність терміни, на які надані кредити й залучені кошти, й тим самим виконати рекомендації Національного банку України щодо усунення розривів у термінах розміщення активів і залучення пасивів. Сьогодні сек'юритизація служить найцікавішим та ефективним інструментом залучення адекватних «комфортних» за термінами ресурсів. В основі принципу сек'юритизації – перетворення неліквідних активів, як правило, довготермінових кредитів, у ліквідні цінні папери.

Сек'юритизація як метод ризик менеджменту саме стосовно управління кредитним портфелем і запобігання кредитному ризику передбачає використання похідних фінансових інструментів (кредитних деривативів), застосування яких дасть змогу відокремити кредитний ризик від активу для подальшої передачі цього ризику третій стороні. У резуль-

таті банки отримують можливість перерозподіляти кредитні ризики, не оформляючи переходу права власності на свої активи.

Сек'юритизація як джерело рефінансування не протистоїть іншим способам рефінансування, що набувають поширення (факторинг, позика під заставу грошових вимог, поступка вимогами), а є інструментом, що розвиває та вдосконалює конкурентну основу фінансового ринку. Серед механізмів залучення фінансових ресурсів на світових ринках капіталу – рефінансування сек'юритизацією активів комерційних банків, насамперед кредитних портфелів. При цьому сек'юритизація дає змогу не лише рефінансувати активи, а й реструктуризувати свої зобов'язання. Застосування сек'юритизації при цьому розглядають як дешевший спосіб залучення ресурсів, аніж депозити, що залишаються традиційним джерелом фінансування вітчизняних банків. Враховуючи недостатній рівень розвитку вітчизняного фондового ринку, який зумовлений, окрім структурних проблем, проблемою нестачі обігових фінансових інструментів, механізм сек'юритизації дає змогу виходу українським банкам на ринок цінних паперів, що допоможе нівелювати нестачу кредитних ресурсів залученням коштів рефінансування під власний кредитний портфель. У кінцевому результаті саме це посприє видачі додаткових кредитів на суму коштів, отриманих від сек'юритизації.

Сек'юритизація як метод управління ліквідністю банківських установ. Необхідно констатувати, що криза ліквідності, яка дезорганізувала банківський сектор у 2008–2009 рр., за показниками 2010 р. була вичерпана. І за даними 1 кварталу 2011 р. вітчизняні банківські установи виконують усі показники ліквідності, можна навіть стверджувати, що ці показники завищені на третину, а деякі й удвічі, що також відображає проблемні питання. Банки, враховуючи специфіку своєї діяльності, користуються запозиченими і залученими коштами для кредитної діяльності. Формування портфеля активів, статті якого є різноманітними за структурою, терміновістю та ризиками, дає змогу отримувати від здійснення цих активних операцій процентні доходи, що становлять близько 70–80% усієї суми доходу банку. Але на даний момент банкам не вдається реалізувати такі активи на належному рівні й у достатньому обсязі. Із цього погляду сек'юритизація є важливим інструментом управління, який дає змогу з належною швидкістю й ефективністю в умовах рухливого й насиченого конкуренцією ринку реалізувати активи.

Інструмент зменшення навантаження на власний капітал. Проблема недостатньої капіталізації вітчизняних банків зумовлена і недосконалістю як усієї вітчизняної банківської системи в цілому, так і окремих банків, які не мають змоги у великих обсягах залучати ресурси та вести масштабні активні, насамперед кредитні та інвестиційні операції.

Очевидно, що «недокапіталізовані банки» піддаються значно більшим ризикам банкрутства у разі погіршення макроекономічних або інших умов у ринковій економіці. Водночас надто капіталізований банк звичайно є низькоманевреним та неконкурентним на ринку капіталу і кредитних ресурсів. Через це загальним критерієм при вирішенні питання про достатність власного капіталу банку є підтримання його величини на такому рівні, за якого був би забезпечений, із одного боку, максимальний прибуток, а з іншого – ліквідність банківської установи. Враховуючи досвід європейських банків, котрі є основними конкурентами українських банків як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, вирішення питання зменшення навантаження на власний капітал можливе саме за рахунок використання кредитних деривативів. Звичайно, для цього необхідно визначити зміни в законодавчому забезпеченні банківських установ щодо питання збільшення розміру 1-го та 2-го рівнів капіталу банків.

Джерело зростання прибутку, поліпшення фінансово-економічних показників. Використання сек'юритизації дає банкові змогу отримати з різних джерел порівняно дешеві фінансові ресурси на тривалий термін, зменшити вартість пасивів, підвищити коефіцієнт прибутковості на капітал (ROE), а також дотримуватися вимоги наглядових органів щодо достатності власного капіталу і перекласти довготермінові кредити на іншу, спеціально створену юридичну особу (*special purpose vehicle* – SPV). Таким чином, за традиційної схеми сек'юритизації портфеля однорідних кредитів є їх продаж банком-орігинатором спеціально створеній юридичній особі, яка, своєю чергою, проводить емісію цінних паперів, забезпечених майбутніми грошовими потоками за кредитами і таким чином фінансує купівлю.

Звичайно, в різних країнах механізм сек'юритизації активів здійснюється із урахуванням особливостей національного фінансового ринку та нормативної бази. «Вузькі місця» сучасної вітчизняної банківської системи потребують постійного, з дня в день, удосконалення фінансової політики банку, кредитної і депозитної, зокрема, через низький рівень капіталізації банків, прибутковості й на противагу з високим рівнем ризику. Вітчизняні банківські установи при пошуку нових шляхів виходу з кризових ситуацій мають вивчити й апробувати аналогічні сучасні інновації та методики, які використовують зарубіжні фінансові установи.

Залежно від того, які завдання намічає для себе банківська установа або яких проблем вона хоче уникнути, є можливість вибору певного виду сек'юритизації. Традиційна сек'юритизація дає змогу позбутись активів, що обтяжують баланс, або так званих «брудних активів»; це, своєю чергою, допоможе поліпшити ресурсну базу та нормативи. Синтетична сек'юритизація є одним із ефективних методів управління кредитним ризиком.

Отже, вектори використання механізму сек'юритизації активів у банківській практиці України дасть змогу розв'язати проблеми терміновості ресурсів, ліквідності, підвищити культуру управління ризиками, диверсифікувати джерела фінансування, вийти на міжнародні фінансові ринки. Нині сек'юритизація стає дієвим та ефективним механізмом вирішення проблемних питань банківської установи. Звичайно, за умови використання інструментів із надійним забезпеченням і зрозумілою структурою.

The modern problems of development domestic bank institutions in accordance with which the ways of their decision are offered through the use of mechanism of assets securitization are considered.

Key words: *securitization, credit derivatives, Asset-Backed Securities, Mortgage-Backed Securities, mechanism of securitization.*

Рассмотрены современные проблемы развития отечественных банковских учреждений, в соответствии с которыми предложены пути их решения посредством использования механизма секьюритизации активов.

Ключевые слова: *секьюритизация, кредитные деривативы, ценные бумаги, которые обеспечены активами и ипотекой, механизм секьюритизации.*

Література

1. Бэр Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Питер Ханс Бэр. – М.: ООО «Волтерс Клувер», 2006. – 578 с.
2. Вриз Ровве Ж. Ж. Секьюритизация и право / Жан Жоб де Вриз Ровве, Поль Али. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 600 с.
3. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы (Базель II) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/today/PK/print.asp?file=Basel.htm>
4. Наумов Д. Сек'юритизація – інноваційний фінансовий механізм // Банківська справа. – 2009. – № 1. – С. 65–83.
5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт Європейського форуму сек'юритизації [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.europeansecuritisation.com>.
7. Чуб О. До питання використання банками механізмів сек'юритизації активів / О. Чуб // Банківська справа. – 2009. – № 3. – С. 66–72.
8. Zweig P. L. The Asset Securitization Handbook / Phillip L. Zweig – Dow Jones-Irwin. – 1989. – 576 p.

УДК 338.341

Дудкіна О.

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Діагностовано дисбаланси та проблеми структурних трансформацій соціально-економічного розвитку регіонів. Запропоновано систему індикаторів для визначення рівня сталого розвитку територій та обґрунтування напрямів регіональної структурної політики.

Ключові слова: *структура економіки регіону, сталий розвиток території, індикатори регіонального розвитку, регіональна структурна політика.*

Системні засади формування та реалізації державної регіональної політики України мають ґрунтуватися на врахуванні концепції сталого розвитку, котру визначають у світовій науці й практиці як систему поглядів на рух економічних систем і соціальних спільнот як несуперечливу їх взаємодію між собою та природою. Проектуючи дану концепцію, закладену Конференцією ООН у «Порядку денному на ХХІ століття» [1], як основу новітнього постіндустріального розвитку держав на рівень територій, доцільно розглядати сталий розвиток регіонів як результат ефективного розвитку та вдосконалення структури регіональної економіки, що має бути за одночасного дотримання відповідних економічних, соціальних та екологічних параметрів.

Проблематика сталого розвитку держав та регіонів широко висвітлена та дискутована в науковій літературі. Так, О. Білоус, Ю. Мазейко досліджують вплив процесів глобалізації та європейської регіоналізації на забезпечення сталого розвитку [2]. Теоретико-методологічні засади сталого розвитку та розміщення продуктивних сил регіонів є об'єктом наукового пошуку Л. Масловської [3]. На особливостях формування політики сталого розвитку проблемних територій акцентує увагу З. Герасимчук [4]. Методичне та інструментальне підґрунтя розрахунку індикаторів сталого розвитку регіонів та сфер їх застосування в реалізації державної регіональної політики розробили науковці Інституту прикладного системного аналізу НАН України та МОН України [5]. Проте сучасні процеси трансформації соціально-економічного розвитку України та її регіонів, що супроводжуються змінами в структурі регіональної економіки, об'єктивно

потребують посилення уваги до формування і реалізації адекватної структурної політики регіонів, спрямованої на досягнення сталого збалансованого розвитку територій.

У даному контексті актуалізується потреба розроблення системи індикаторів регіонального розвитку, що дали б змогу діагностувати проблеми і напрямки функціонування регіональної соціально-економічної системи і на цій основі обґрунтовувати систему управлінських впливів органів державної влади щодо забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальних утворень.

Зокрема, аналіз регіональних соціально-економічних процесів за видами структури регіональної економіки: галузевої, відтворювальної, секторальної, економічної, територіальної, соціальної та іншими засвідчив значні трансформації та диспропорції в усіх елементах структури регіональної економіки. Діагностовано певні дисбаланси й проблеми в розвитку України та її регіонів; у функціонуванні галузей і секторів регіональної економіки; в перебігу регіональних соціально-економічних, екологічних, гуманітарних та інших процесів і явищ; у можливостях застосування регіональними органами влади новітніх управлінських технологій регіонального управління, адекватних сучасним викликам глобалізації та регіоналізації.

Так, серед проблем структурних трансформацій соціально-економічного розвитку Тернопільської області виділено:

- ✓ наявність структурних диспропорцій (у галузевій структурі регіональної економіки переважають галузі первинного й вторинного секторів економіки: зокрема, частка галузей добувної та переробної промисловості у загальному обсязі реалізованої продукції області у 2010 р. становила 75,6%, у 2009 р. – 74,9%. В структурі промислового виробництва домінують дві галузі: харчова промисловість (46,4% у загальному обсязі реалізованої продукції в 2010 р.) і виробництво та розподіл електроенергії, газу й води (відповідно 13,7%).

У структурі валової доданої вартості Тернопільської області основну частку займають: сільське господарство (в 2010 р. – 19,1%) за одночасного скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в 2010 р. на 5,2% порівняно з 2009 р., у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 7,6%, у господарствах населення – на 3,8%; переробні галузі (в 2010 р. на їх частку припадало 14,4%); транспорт (більше 11,0%), тобто переважають галузі з потенційно низькою доданою вартістю. Аналогічні співвідношення характерні й для структури виробництва товарів та послуг, де домінує сільськогосподарське виробництво (21,2%) й галузі переробної промисловості (27,4%) [6];

- ✓ нерациональність відтворювальної структури регіональної економіки, а саме: домінування проміжного споживання у валовому регіональному продукті, частка якого коливається від 55,2% у 2006 р. до 56,9% у 2010 р., що є свідченням зростання рівня матеріало- і ресурсомісткості регіональної економіки на фоні недостатньої інвестиційної та інноваційної активності підприємств, значного фізичного й морального зношення основних виробничих фондів і неповної завантаженості виробничих потужностей. Зокрема, на початок 2010 р. ступінь зношення основних фондів у цілому в області становить 47,7%, у т. ч. в таких важливих галузях як сільське господарство – 54%, промисловість – 47,8%, будівництво – 47,5%, комунальне господарство та інфраструктура обслуговування (виробництво й розподіл електроенергії, газу і води – 58,6%);
- ✓ недостатнє врахування інноваційного потенціалу території, відсутність дієвого інституційного забезпечення, відповідної державної підтримки, достатнього ресурсного забезпечення інноваційного процесу, пріоритетних напрямів, стадій і засобів поширення всіх видів інновацій, що призвело до втрати конкурентних позицій регіону на ринках високотехнологічної та наукомісткої продукції. Оцінка кількісних та якісних показників використання інноваційного потенціалу засвідчила, що Тернопільська область є найменш інноваційно привабливою серед усіх регіонів України. Так, обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних в області у 2009 р. становив 14 396 тис. грн., або в розрахунку на 1 млн. грн. валового регіонального продукту – 1369 грн., що суттєво відрізняється від середніх показників в Україні; у структурі фінансування наукових розробок домінують кошти державного бюджету (49,6% в 2009 р.), тоді як частка коштів замовників науково-технічних робіт становить 35,3%, а за кошти місцевих бюджетів виконують лише 0,6% НДДКР; частка реалізованої інноваційної продукції є незначною і в загальних обсягах реалізації становить 13,2%, оскільки лише 15,2% промислових підприємств Тернопільської області впроваджують інновації у власне виробництво [6];
- ✓ напруженість та незбалансованість місцевих бюджетів. Свідченням цього є високий рівень дотаційності обласного бюджету (частка офіційних трансфертів у доходах бюджету становить більше двох третин, від 69,7% в 2007 р. до 71,2% в 2009 р.); переважання поточних видатків над видатками розвитку (зокрема, на соціально-культурні потреби в області у 2009 р. спрямовували 89,2% коштів, на державне управління – 5%, а на розвиток економіки лише –

- 3,1%). Зазначений стан обласного бюджету обумовлений: недостатньою базою оподаткування і, як наслідок, домінуванням офіційних державних трансфертів у структурі його доходів, що спричинили недостатнє ресурсне підґрунтя діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в частині забезпечення комплексного збалансованого соціально-економічного розвитку регіону; обмеженістю джерел фінансування основних регіональних економічних, соціальних, екологічних та інших програм;
- ✓ дисбаланси у територіальній структурі регіональної економіки, зокрема, «заморожування» проблем розвитку депресивних (проблемних) територій, оскільки протягом останніх трьох років рівень досягнення основних соціально-економічних параметрів становив менше 75% до середніх в Україні. Це стосується таких показників, як обсяг виробництва промислової продукції, обсяг роздрібного товарообороту, обсяг залучених інвестицій, чисельність та структура зайнятих, рівень досягнення соціальних стандартів життя населення, рівень техногенного й антропогенного навантаження на довкілля. Щодо внутрірегіональних територіальних диспропорцій – посилюється проблема забезпечення збалансованого розвитку територіальних утворень, зокрема малих міст, унаслідок низької інвестиційної активності та в багатьох випадках збиткової діяльності підприємств, що формують економічну основу функціонування таких територій. Так, аналіз частки міст і районів Тернопільської області в обсязі реалізованої промислової продукції у 2010 р. засвідчив, що найбільшу питому вагу займає м. Тернопіль – 45,4%; лише у чотирьох районах цей показник коливається від 5% до 10% (у Чортківському – 10,6%, Тернопільському – 7,4%, Гусятинському – 5,9%, Тербовлянському – 5,2%), у решті районів – обсяг реалізованої продукції перебуває в межах від 0,3% – в Шумському районі до 4,4% – у Підгаєцькому). Виробничий потенціал розвитку районів та міст Тернопільської області характерний збереженням динаміки кількості збитково працюючих підприємств. Так, у 2008 р. збитково працювали 33,7% підприємств, у 2009 – 36,2%, у 2010 р. – 41,9%;
 - ✓ недостатня зорієнтованість регіональної економіки на формування і використання підприємницького потенціалу території. За оцінками цей потенціал характерний незначними темпами створення малих підприємств (у середньому 1,3–2,2% за рік) та нераціональним їх розподілом за галузями діяльності (зокрема, у сфері торгівлі зосереджено 15,5% малих підприємств, які у структурі виро-

- бництва забезпечують 50,7% реалізації продукції, в той час як 10,5% підприємницьких структур у галузях промислового виробництва реалізували лише 17,8% обсягів виробленої продукції). Як засвідчує аналіз, підприємницький сектор в економіці регіону ще не виконує притаманних йому функцій створення інституційного середовища для розвитку. Так, частка малих підприємств у загальних обсягах виробленої продукції у цілому в області на початок 2010 р. становила 11,1%, на малих підприємствах регіону зайнято лише 35,4 тис. осіб, або 8,2% до зайнятих, на 10 тис. осіб населення в області припадає 39 малих підприємств і є найнижчим показником на рівні регіонів, який порівняно зі середнім в Україні становить 54%;
- ✓ нераціональність соціальної структури регіональної системи, що характерна високою часткою осіб пенсійного віку в структурі населення області (близько 34% у 2010 р.), напруженістю демографічної ситуації, високим рівнем смертності (в т. ч. дитячої, яка у 2010 р. порівняно з 2009 р. зросла на 2,3%), різким зменшенням чисельності населення (впродовж 2010 р. населення Тернопільської області зменшилося на 4,7 тис осіб), невпорядкованістю та інституційною незабезпеченістю міграційних процесів (у 2010 р. порівняно з 2009 р. сальдо міграції (міграційне скорочення населення) становило 77,3% і досягло 884 осіб), високим рівнем безробіття (що перевищує середні показники в державі) – рівень зареєстрованого безробіття у цілому в області становив на 1 грудня 2010 р. – 1,9% населення працездатного віку, а на 1 січня 2011 р. – вже 2,6% відповідно); нераціональною структурою трудових ресурсів і зайнятого населення на тлі зростання частки тіньової економіки (59% населення області – сільські жителі).
 - ✓ неефективне використання соціально-економічного потенціалу регіону, і передусім – природоресурсного як основи розвитку галузей спеціалізації області, зокрема сільського господарства, що характерне нераціональною структурою використання земель сільськогосподарського призначення. Проблемними також залишаються неврегульованість процесів землекористування та землеустрою у регіоні, незавершеність реформ аграрного сектору, що зумовлені диспаритетом цін, недостатньою фінансовою підтримкою сільгоспвиробників із боку держави, дешевим імпортом низькоякісної сільськогосподарської продукції тощо. Це призвело до зниження економічної активності, загострення соціальної напруги у сільських населених пунктах, аж до «зnelюднення» сільських поселень;

- ✓ зниження рівня та якості життя населення, що спричинене обмеженістю внутрішнього попиту, нераціональною структурою споживання населення (у видатках домогосподарств переважають витрати на придбання продовольчих товарів першої необхідності та оплату житлово-комунальних послуг), нерозвиненістю споживчого ринку регіону. За даними вибіркового статистичного дослідження, 87% сукупних ресурсів домогосподарств регіону використовують на споживчі витрати, що є свідченням низького рівня життя населення, зокрема, частка витрат на продовольчі товари в грошових видатках домогосподарств у 2009 р. становила 50,2%, непродовольчі товари – 37,2%. Одночасно, понад 20% сукупних доходів населення становить вартість продукції, отриманої з особистих підсобних господарств, що свідчить про натуралізацію забезпечення основних потреб;
- ✓ надмірна зовнішньоторговельна залежність економіки регіону та й України в цілому за невисокого потенціалу залучення інвестицій (передусім у сфері енерго- та ресурсопостачання, машинобудування), недостатня увага до можливостей використання вигідного економіко-географічного розташування області у розвитку міжрегіонального й транскордонного співробітництва і на цій основі підвищення конкурентоспроможності території. Обсяги експорту товарів і послуг у 2010 р. порівняно з валовим регіональним продуктом становили 10,2%, імпорту – 14,9%, зовнішньоторговельний оборот дорівнював 24,1%. Незважаючи на те, що в структурі економіки регіону зовнішньоторговельний оборот відіграє важливе значення, Тернопільська область є найменш орієнтованою на експорт. Її експортна квота у загальному обсязі експорту в Україні становить 0,2% і характерна сировинною спрямованістю. У структурі імпорту області в 2010 р. переважали механічне та електричне обладнання – 39%, електричні машини та устаткування – 17,3%, продукція хімічної промисловості – 13,2%. Імпорту давальницької сировини зріс від 5,0% у 2009 р. до 21,9% у 2010 р. [7].

Зазначені чинники структурних трансформацій відповідно зумовили і порівняно невисокий (на фоні показників розвитку національної економіки) рівень соціально-економічного розвитку регіону [8]. Так, за інформацією Головного управління економіки Тернопільської обласної державної адміністрації і за результатами моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення, проведеного Мінекономіки України на виконання постанови Кабінету Міністрів України № 860 від 24 червня 2006 р., Тернопільську область виділено серед регіонів як таку, що має проблеми в

окремих сферах соціально-економічного розвитку та потребує допомоги з боку держави в їх розв'язанні. [9].

Результати аналізу процесів структурної трансформації регіональної соціально-економічної системи можуть бути покладеними в основу обґрунтування заходів державної регіональної політики, спрямованої на досягнення оптимальної структури регіональної економіки та відповідно – сталого збалансованого розвитку адміністративно-територіального утворення. Вимірниками рівня останнього може слугувати спеціальна система індикаторів сталого розвитку.

При виборі системи таких індикаторів мають бути задоволені основні інформаційні потреби органів управління регіоном, які, своєю чергою, можуть бути забезпечені за допомогою таких груп показників: потреби щодо даних про соціально-економічний потенціал регіону в цілому та його окремі складові; потреби щодо даних про рівень соціально-економічного розвитку регіону, його місце в національній економіці, структуру економіки регіону, розвиток окремих галузей, секторів, сфер регіональної економіки; потреби щодо даних про соціальний розвиток, проведення соціальної, екологічної, структурно-інвестиційної, інноваційної політики; інші потреби (гуманітарного, демографічного, національного розвитку тощо).

Зокрема, показники, що характеризують соціальний розвиток регіону, слід аналізувати за чотирма групами параметрів.

До першої групи, що характеризує рівень життя населення, вводять 7 показників. Це, насамперед, грошові доходи на 1 жителя, середньомісячна заробітна плата. Крім того, за значного майнового розшарування та регіональних відмінностей необхідно використовувати відносні (а не абсолютні) показники, а саме: співвідношення середньодушових доходів та прожиткового мінімуму, співвідношення доходів і витрат, дані про зміну частки групи населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, концентрацію доходів у різних групах населення та співвідношення доходів найбідніших і найбагатших людей, коефіцієнт диференціації грошових доходів (витрат) населення, рівень бідності.

До другої групи, що характеризує соціальну забезпеченість, віднесено такі показники: забезпеченість житлом на 1 жителя, забезпеченість лікарями та лікарняними ліжками на 1 жителя, роздрібний товарооборот і обсяг платних послуг, наданих на 1 жителя.

До третьої групи, що характеризує демографічну ситуацію, введено природний приріст населення, коефіцієнти народжуваності та смертності, середню тривалість життя населення, коефіцієнт дитячої смертності й сальдо міграції.

Четверта група показників характеризує стан трудових ресурсів: рівень зайнятості населення, рівень безробіття, демографічне навантаження і навантаження на 1 вакантне робоче місце.

Індикатори сталого соціально-економічного розвитку регіону мають відповідати таким умовам: повноти і збалансованості (набір показників має адекватно відображати загальний стан системи та її розвиток); чутливості (показники мають статистично достовірно змінюватися за зміни умов, бажано, щоб різні індикатори мали близьку чутливість); можливості інтерпретації (необхідно розуміти, що саме характеризує показник); доступності та надійності даних (вибираючи той чи інший параметр для подальшого вивчення, слід мати впевненість, що дані для його обчислення й аналізу надходять постійно, що їх вимірюють за стандартною методикою, тобто дані з різних регіонів можна порівнювати); економічності (з огляду на те, що дані можна збирати в дуже широких масштабах, будь-який зайвий (непотрібний) показник може вагомо збільшити вартість робіт).

Значні диспропорції в структурі економіки держави та її регіонів зумовлюють необхідність акцентування уваги на розробленні спеціальної державної регіональної політики щодо регулювання розвитку різних типів регіонів і територій. Так, для обґрунтування статусу та визначення рівня соціально-економічного розвитку регіонів (передусім, стосовно забезпечення сталого розвитку) в європейській (а в останній час – українській) практиці використовують цільову систему індикаторів, що стосуються різноманітних регіональних соціально-економічних процесів та явищ, їх динаміки, факторів, перспектив і траєкторій розвитку.

Зокрема, цільова система індикаторів для визначення рівня сталого (збалансованого) розвитку регіонів має, на нашу думку, охоплювати:

- ✓ індикатори стану та структури економіки регіону (господарського комплексу);
- ✓ індикатори соціального стану та рівня соціального розвитку і забезпечення населення регіону;
- ✓ індикатори поселенської політики (структура поселень, ступінь агломерації, якість та комфортність життєвого простору);
- ✓ інфраструктурні індикатори (за наявністю, потужністю та структурою виробничої і соціальної інфраструктури, рівня забезпечення наявною інфраструктурою потреб населення і господарського комплексу регіону);
- ✓ індикатори якості навколишнього природного середовища – екологічні індикатори (природний потенціал, стан довкілля, екологічна ситуація, екологічні лиха);
- ✓ суспільно-політичні індикатори (етнічні конфлікти, релігійно-міжконфесійні суперечності, військові конфлікти).

У цілому, екстраполяція даної системи індикаторів на дослідження параметрів соціально-економічного розвитку різних типів регіонів, передусім, депресивних (проблемних) територій, дасть змогу характеризувати рівень досягнення ними сталого розвитку, а також визначати ступінь результативності спеціальної державної політики стимулювання розвитку регіонів.

Зокрема, аналіз механізмів підтримки та особливостей розвитку депресивних територій дає змогу стверджувати, що для типу структурно-слабких регіонів найприйнятнішими можуть бути такі механізми державного регулювання: встановлення спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності для суб'єктів господарювання, які реалізують проекти в пріоритетних сферах економіки регіонів, створюють нові робочі місця, відновлюють екологічно безпечні умови життєдіяльності; реструктуризація традиційних галузей промисловості, де є загрози, пов'язані з критичним зростанням рівня зношеності основного капіталу й підвищеними ризиками виникнення техногенних катастроф; санація та збереження конкурентоспроможних промислових центрів і галузей у процесі приватизації та реструктуризації підприємств; підтримка малого й середнього бізнесу; сприяння створенню і впровадженню інновацій, у т. ч. поширення сучасних технологій через створення регіональних центрів передачі високих технологій; поширення дії інвестиційного податкового кредиту на підприємства депресивних регіонів, що функціонують переважно в інноваційних секторах; створення пільгових умов оподаткування (наприклад відтермінування плати податку на прибуток) у перші роки функціонування підприємств, створених або репрофільованих у депресивних регіонах; пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті завершення спорудження і виведення на повну потужність об'єктів незавершеного будівництва, розташованих у депресивних регіонах, особливо при репрофільованні їх на випуск соціально значущої продукції; спрямування міжнародної технічної допомоги на підготовку і перепідготовку фахівців із розвитку підприємництва, розв'язання соціально-економічних та екологічних проблем депресивних територій.

Найдоцільнішими для регіонів із переважанням монофункціональних поселень та монофункціональною спрямованістю розвитку економіки можуть бути наступні методи державної підтримки, спрямовані на забезпечення їх сталого розвитку: здійснення диференційованих заходів щодо стабілізації та диверсифікації виробничого потенціалу монофункціональних поселень; розроблення стимулювання професійної та просторової мобільності населення депресивних територій; стимулювання залучення інвестицій у ключові сектори економіки регіонів, що визначають стратегічні пріоритети їх розвитку; розроблення та впровадження спеціальних заходів

щодо сприяння зайнятості, розвитку соціальної сфери, зокрема, впровадження соціальної житлової політики, а також політики охорони здоров'я у депресивних (проблемних) територіях; стимулювання створення нових робочих місць та підтримка економічно доцільних наявних робочих місць переважно в інноваційних і трудомістких галузях регіональної економіки; сприяння розвитку само- та тимчасової зайнятості; впорядкування міграційних процесів через державне стимулювання населення регіонів із особливо складними умовами працевлаштування; перехід до адресної системи державної соціальної підтримки населення в депресивних регіонах.

Вивчення особливостей і стану соціально-економічного розвитку Тернопільської області дало змогу визначити наступні механізми і напрями підтримки її як депресивної території, зокрема, щодо забезпечення її сталого розвитку: стимулювання професійної та просторової мобільності населення; стимулювання створення нових робочих місць переважно в інноваційних і трудомістких галузях регіональної економіки (наприклад, радіоелектроніці); підтримка переробних та харчової галузей промисловості; інфраструктурна підтримка аграрного сектора; пріоритетне стимулювання розвитку рекреації (в т. ч. сільського зеленого туризму); сприяння розвитку малого й середнього бізнесу як основного джерела стабілізації на ринку праці та врегулювання міграційних процесів тощо; запровадження контрактних засад у взаєминах між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо розвитку адміністративно-територіальних утворень; упровадження системи співфінансування (поєднання державних, регіональних, місцевих фінансових ресурсів) для розроблення та реалізації регіональних програм і стратегій забезпечення сталого розвитку регіону.

Disbalances and problems of structural transformations of social-economics development of region have been diagnosed. System of indicators to define the level of constant development of territories and reasoning of regional structural politics has been proposed.

Key words: *structure of region's economy, constant development of territory, indicators of regional development, regional structural politics.*

Диагностировано дисбалансы и проблемы структурных трансформаций социально-экономического развития регионов. Предложена система индикаторов для определения уровня устойчивого развития территорий и обоснование направлений региональной структурной политики.

Ключевые слова: *структура экономики региона, устойчивое развитие территории, индикаторы регионального развития, региональная структурная политика.*

Література

1. Порядок денний на XXI століття / Конференція ООН, 14. 06. 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/Russian/conferen/agenda 21>
2. Білоус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О. Г. Білоус, Ю. М. Мазейко. – К.: МАУП, 2006. – 492 с.
3. Масловська Л. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика: [Монографія] / Л. Масловська. – К.: КНЕУ, 2003. – 365 с.
4. Герасимчук З. В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: [Монографія] / З. В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 248 с.
5. Сталий розвиток регіонів України [Звіт Інституту прикладного системного аналізу НАН України і МОН України] / Наук. керівник М. Згуровський. – К.: НТТУ «КПІ», 2009. – 197 с.
6. Соціально-економічний розвиток регіонів України за січень – серпень 2010 року: Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2009 рік / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2010. – 467 с.
8. Методика оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 476 від 20 травня 2009 р.
9. Обґрунтування необхідності ініціювання укладення Угоди регіонального розвитку між КМУ та Тернопільською обласною радою на період до 2013 року. – Тернопіль: Тернопільська обласна державна адміністрація, 2009.

УДК 336.71

Іващук І., Іващук О.

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ

Досліджено суть глобалізації та прояви глобалізаційних дисбалансів у світовій економіці. Розглянуто вплив глобалізаційних процесів на функціонування вітчизняної банківської системи. Розкрито роль іноземних банків у банківській практиці України. Обґрунтовано необхідність трансформаційних процесів у вітчизняній банківській системі з урахуванням глобалізаційних дисбалансів.

Ключові слова: *фінансова глобалізація, банківська система, світова економіка, стійкість банку, економічна криза, іноземні банки.*

Економіка України відчуває гострий дефіцит фінансових ресурсів, тому на сучасному етапі розвитку банківської системи України в глобалізаційних умовах характерною ознакою виступає взаємодія з іноземними інституціями. Така співпраця об'єктивно передбачає діяльність іноземних банків, залучення банківськими установами капіталу на міжнародному фінансовому ринку й адаптацію українського банківського законодавства до міжнародних стандартів. Саме тому питання трансформації вітчизняної банківської системи залишаються актуальними з позиції необхідності та своєчасності аналізу й оцінки.

Аналіз досліджень і публікацій із означеної проблематики показав, що функціонування банківської системи не є новим явищем у наукових дослідженнях. Так, вагомий внесок у розроблення питань теорії функціонування банківської системи здійснили такі зарубіжні вчені: Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, А. Пігу, М. Фрідмен, П. Роуз, Дж. Сінкі. Серед російських учених відзначимо праці Е. Жукова, В. Колеснікова, Л. Красавіної, О. Лаврушина, Ю. Львова. Означеній тематиці присвячено праці вітчизняних учених-економістів О. Барановського, О. Васюренка, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, Б. Івасіва, Г. Карчевої, О. Кіреєва, В. Кротюка, І. Лютого, Б. Луціва, В. Міщенко, А. Мороза, Л. Примостки, М. Пуховкіної, М. Савлука, В. Суторміної, Р. Тиркала, С. Циганова та ін.

Метою даної статті є дослідження процесів розвитку банківської системи України в умовах дестабілізаційного впливу глобалізації.

Економічний розвиток держави традиційно поєднують із її фінансовими можливостями, розвитком фінансово-кредитної системи, участю в розвитку та діяльності світових фінансових ринків. Таке розуміння цілком правомірне, бо «фінанси виконують певне коло функцій, що відповідають економічній моделі суспільства» [7, 32]. Оскільки глобальні процеси охопили важливі сфери економічного життя (наприклад, торгівлю), то черговим об'єктом впливу є саме фінансова сфера. Цей підхід зумовив виникнення такого нового явища, як фінансова глобалізація, дещо хаотичного з точки зору його тлумачення.

Із огляду на суперечливість трактування фінансова глобалізація не має однозначного визначення, що викликає сумніви у достовірності та об'єктивності її наявності. Для ґрунтовного дослідження даного аспекту глобалізації проаналізуємо науковий доробок вітчизняних і зарубіжних учених, які досліджували згадану проблематику. Так, у монографічному дослідженні З. Луцишин зазначила, що «фінансова глобалізація є і проявила себе як постфактум, не будучи при цьому інтегрованою», але фінансову глобалізацію ототожнено з глобальним фінансовим сектором, тобто це підтверджує наявність такого явища, проте воно не належить до системних. Разом із тим, запропонувала альтернативний підхід – уведення поняття «глобалізація фінансів», що охоплює уявлення про світ як про взаємопов'язаний, значною мірою інтегрований ринок, котрий не має меж [8, 235]. Таке тлумачення не дає змоги стверджувати про глобальність розвитку фінансових відносин, а передбачає можливість здобути місце на цьому ринку для країн, які не належать до глобальної фінансової системи.

Аналізуючи глобалізацію економічної діяльності, науковці як її складову виокремлюють міжнародні фінансові операції. Так, С. Долгов не досліджує фінансову глобалізацію як відокремлену систему, а лише вважає розвиток міжнародних фінансових операцій напрямком глобальної діяльності [6, 215]. Разом із цим учений зазначив, що фінансова сфера – найрухоміша і піддається глобалізації, але водночас є надто незалежною та певною мірою відірваною від реального сектору економіки. У фінансовій сфері, на думку науковця, глобалізація фінансових ринків досягнута ще не сповна. С. Долгов розглядає її у вузькому значенні, обмежившись дослідженням лише фінансового ринку та уникаючи вживання терміна «глобалізація фінансів» або «фінансова глобалізація». Більше того, інші вчені, досліджуючи напрямки глобалізації економіки, не вважають фінансову глобалізацію системним явищем. Вони лише фрагментарно аналізують міжнародний рух капіталу, акцентуючи увагу на глобалізації фінансового ринку та мотивуючи це тим, що «одним із проявів глобалізації є інтернаціоналізація фондового ринку [11, 57]».

Не всі країни сьогодні мають рівні можливості для реалізації економічних інтересів, відрізняються ступенем розвитку національних фінансових систем, що деформує їхню роль та участь у глобальних процесах, тому С. Удовік схиляється до думки, що фінансова глобалізація є міфом, який сприяє поділу світу на багатих та бідну периферію, наслідком чого може бути системна економічна катастрофа [10, 246]. Погоджуючись із даною позицією, зазначимо, що стверджувати про фінансову глобалізацію ще надто рано, адже нема глобальної фінансової системи у традиційному розумінні функціонування системи, її інституційного забезпечення. Доречніше було б наголошувати на глобальних тенденціях у сфері фінансових відносин, тобто наявності глобального фінансового середовища.

Події останніх років у світовій економіці підтвердили – будь-які зміни у сфері фінансових та грошово-кредитних відносин неминуче позначаються на економічному розвитку країн, тим більше в умовах дедалі зростаючої залежності країн одна від одної. Після кризи іпотечного кредитування в США у серпні 2007 р. світова економіка продемонструвала зниження основних показників активності, разом із тим, країни, що розвиваються, продовжували утримувати позитивні тенденції в економічному розвитку. Лише у вересні 2008 р., після дефолту американського банку Lehman Brothers, невиправданої державної фінансової підтримки з боку урядів США і країн Європи банківських установ відбувся черговий сплеск кризових явищ. Обсяги промислового виробництва і торгівлі товарами наприкінці 2008 р. суттєво зменшились як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються. За оцінками фахівців МВФ, світовий ВВП у цей період зменшився на 6,2% у річному вимірі порівняно зі зростанням в аналогічний період 2007 р. на 4%. Занепокоєння викликає й той факт, що негативна тенденція, незважаючи на прогнози, зберігалась і на початку 2009 р. Найвразливішими до економічної кризи виявилися розвинені країни, в яких зниження ВВП досягло 7,5%, і хоча США найбільше відчували її прояв через нестабільність фінансового ринку, в розвинених країнах Європи й Азії дошкуляли значні труднощі через спад обсягів торгівлі та зростання фінансових проблем унаслідок погіршення ситуації на ринку житла. У країнах, в яких формується ринок, відбувся спад ВВП, однак менш різкий, аніж у розвинених країнах, проте кризові явища охопили як фінансові, так і торгові потоки. У дослідженні МВФ зазначено, що спад активності відбувся через велику частку експорту товарів обробної промисловості в структурі зовнішньої торгівлі, проте для Індії та Китаю вона значно менша, що й обумовило меншу вразливість [12].

Серйозні наслідки криза спричинила і для країн Східної Європи та СНД, адже для них була властива суттєва залежність економіки від зовнішнього фінансування та експорту промислової продукції, зокрема експор-

ту біржових товарів. Водночас через спад цін на біржові товари і слабкий попит на експорт товарів найбільше постраждали країни Африки, Латинської Америки та Близького Сходу. Тобто, за умови рецесії країнам слід, безперечно, реорганізувати фінансовий сектор, але не менш важливо виробити узгоджену політику стимулювання глобального попиту та відмови від протекціоністських заходів у міжнародній торгівлі. Якщо аналізувати тенденції і наслідки світової фінансової кризи, то поточна рецесія є синхронною і найважчою за останніх 50 років. Загалом, у розвитку світової економіки фахівці виділили чотири найнижчі точки глобальної економічної активності – 1975, 1982, 1991, 2009 рр. До кризових точок іноді відносять і 1998-й та 2001-й, проте в ці роки світовий реальний ВВП на душу населення не знижувався, а у зазначені чотири періоди зменшилися всі показники глобальної активності: темпи світового промислового виробництва, рівень безробіття, сукупний обсяг торгівлі, темпи споживання нафти та зростання потоку капіталу [12].

Світова економічна криза внесла корективи у прогнози економічного розвитку як країн зокрема, так і світу в цілому, зважаючи на зростання взаємозалежності національних економік. За прогнозами Світового банку, в 2011 р. світова економіка демонструватиме повільне післякризове пожвавлення, особливо це стосується країн, що розвиваються. Так, очікуване зростання ВВП в розвинутих країнах у 2011 р. становитиме 2,4%, тоді як у країнах, що розвиваються, – 6%. Разом із тим, набувають гостроти проблеми розвитку фінансового сектору та посилення ризиків у банківській сфері.

Глобальні дисбаланси вплинули на розвиток світових фінансових ринків та вітчизняної банківської системи. Адже інтеграційні процеси нині охоплюють різні сфери економіки, але найвідчутнішими вони є у фінансовій системі, зокрема в банківському секторі. Тому моніторинг нових умов функціонування банківської системи є вкрай необхідним як для з'ясування тенденцій діяльності, так і для виявлення змін у банківській сфері в умовах глобалізації. У Доповіді з питань глобальної фінансової стабільності (квітень, 2011р.) питанням банківської політики відведено чільне місце. Зокрема, зазначено, що у найближчий період загостриться проблема фінансування банків, особливо в окремих країнах зони «євро», що відповідно потребуватиме продовження рекапіталізації і реструктуризації та дотримання вимог Базель-III.

Для активізації залучення іноземного капіталу важливим є формування, а не лише декларування сприятливого інвестиційного клімату, прозорі правила гри, гнучка ефективна система оподаткування доходів, отриманих банками від інвестиційної діяльності, забезпечення захисту капіталу від дискримінації з боку державних органів та реалізація прав щодо до-

ступу філій іноземних банків на національний ринок, гармонізація вітчизняного законодавства з європейськими нормами.

Основними перевагами діяльності в Україні іноземних банків вважаємо залучення в українську економіку додаткового капіталу, зважаючи на обмежені можливості вітчизняної банківської системи. Тому пріоритетними завданнями банківської системи України в контексті євроінтеграційних та глобалізаційних процесів є такі:

- ✓ зміцнення банківського сектору, забезпечення стійкості й стабільності банківських установ;
- ✓ залучення іноземного капіталу на ринок банківських послуг, у т. ч. із країн-членів ЄС і спрямування його для розв'язання потреб української економіки;
- ✓ підвищення рівня капіталізації банків;
- ✓ розроблення належного правового регулювання кредитних відносин;
- ✓ зміцнення довіри населення до банківської системи;
- ✓ забезпечення конкурентоспроможності банків;
- ✓ створення сприятливих умов для розвитку кооперативних та муніципальних банків;
- ✓ розширення механізмів довготермінового кредитування, кредитування малого й середнього бізнесу та спектру банківських послуг.

Банківська система не може розвиватися хаотично, тому процес управління має поєднувати процедури прогнозування, передбачення, регулювання, тобто на основі формування і реалізації стратегії розвитку як системного процесу цілей та способів їх досягнення для забезпечення конкурентних переваг. За умови посилення конкурентної боротьби на вітчизняному та світовому ринках за фінансові ресурси оціночними характеристиками фінансового розвитку можуть бути відносні коефіцієнти прибутковості активів і капіталу, абсолютні значення прибутку банків із урахуванням інфляційних чинників, зміни в напрямках та пріоритетах діяльності банківських структур (кредитуванні, інвестуванні й т. п.).

Програма фінансового розвитку має мати в основі чітко розроблену фінансову стратегію, котру слід розглядати як складову частину загальної стратегії, спрямованої на формування ресурсної бази та її ефективне використання для збереження конкурентних переваг. Разом із тим, фінансова стратегія розвитку має відповідати певним вимогам, зокрема, мати визначену структуру та містити наступні складові елементи:

- ✓ чіткі фінансові цілі (завдання діяльності), досягнення яких є вирішальним для фінансового розвитку банків;
- ✓ найважливіші елементи політики, призначення котрих полягає у спрямуванні та/або обмеженні напрямків діяльності;

- ✓ послідовність основних дій (програми), спрямованих на досягнення намічених фінансових цілей у межах фінансової політики.

Зважаючи на ризиковість зовнішнього середовища, фінансова стратегія банку має бути прогнозованою для нього, але непередбачуваною для основних конкурентів і мати інноваційний характер.

Ще одним фактором, що впливає на стабільність розвитку банківської системи, є цілісність обраної стратегії. Тільки за умови цілісності та узгодженості дій усіх елементів системи, тобто і центрального банку, і банківських установ, можлива їх інтеграція до загальних системних цілей. Цілі банківської системи мають відображати вимоги до основних її складових: фінансової стійкості, стабільного розвитку і забезпечення з боку банківських установ виконання основних макроекономічних завдань.

Забезпечення стійкості банківської системи загалом та кожного банку зокрема є об'єктивною потребою і закономірністю розвинутої економіки. Стійкість банку слід розуміти як такий стан, за котрого банк упродовж порівняно тривалого періоду зберігає й нагромаджує капітал, не зазнаючи труднощів у виконанні своїх функцій та досягненні мети власної діяльності – отриманні прибутку і має реальні шанси для збереження цього стану в майбутньому. Можна виокремити три основні групи чинників, що визначають стійкість банків:

- ✓ зовнішні чинники;
- ✓ чинники стану світових економічних процесів;
- ✓ чинники діяльності окремого банку.

Першу групу становлять зовнішні чинники, не пов'язані безпосередньо з діяльністю кожного банку зокрема і банківської системи загалом. Значимість має загальна економічна ситуація, яка визначається насамперед реалізацією економічної політики. Негативними факторами є нестабільність фінансового ринку, системна банківська криза, затяжна стагнація виробничої сфери, невиконання державою зобов'язань, зокрема щодо фінансування державних замовлень, нерегульована нормативно-правова база і постійна зміна законодавчих актів тощо. До цієї групи належать також чинники, пов'язані з практичною діяльністю головного інституту грошово-кредитної системи – НБУ при виконанні доручених йому найважливіших функцій: по-перше, проведення грошово-кредитної політики; по-друге, регулювання грошового обороту в країні; по-третє, банківський нагляд за діяльністю банків.

Другу групу становлять чинники стану світових економічних процесів. Прикладом є світова фінансова криза 2008 року, яка позначилася на фінансово-економічному становищі багатьох країн.

Незважаючи на відмінність причин кризових явищ, спільними можемо назвати: велику концентрацію фіктивного капіталу, лібералізацію фінансової

та банківської систем, низький рівень капіталізації банківської системи, нерозвиненість фінансових інститутів тощо. Згідно з прогнозами, кризові явища відбуватимуться і в майбутньому, а їх причиною називають нагромадження фіктивної вартості, тобто фіктивний характер капіталізації досягне граничного рівня і буде змінений до значення реальної капіталізації.

Світовий досвід та узагальнення причин і наслідків банківських криз дає змогу визначити такі заходи щодо подолання негативних наслідків (для деяких країн ці заходи можуть стати чинниками, дотримання яких дасть змогу попередити кризові явища):

- ✓ реструктуризація банківської системи;
- ✓ посилення банківського нагляду;
- ✓ рекапіталізація банків;
- ✓ подолання кризи ліквідності.

Третя група чинників пов'язана з діяльністю банку та його фінансовими можливостями, де головним є:

- ✓ дотримання обов'язкових економічних нормативів, що встановив Національний банк України, оскільки їх недотримання не тільки створює реальну загрозу фінансовому стану банку, а й через застосування штрафних санкцій може негативно позначитися на стані власних коштів банку. Необхідність посилення банківського нагляду в Україні є очевидною: за допомогою регулятивних інструментів підтримують цілісність, стійкість та ліквідність банківської системи;
- ✓ узгодженість кредитної політики банку з об'єктивними потребами економіки, тобто місце банку в ринковій ніші визначається за змістом банківських операцій: орієнтація на перерозподіл грошових засобів на фінансовому ринку або наголошено на перерозподілі коштів реального сектора економіки;
- ✓ ступінь ризикованості кредитної політики;
- ✓ кадровий склад, за яким визначається якість системи управління банківськими операціями;
- ✓ імідж банку, дотримання етичних норм у ділових стосунках із партнерами, що забезпечує довіру клієнтів, зокрема населення, до банківської системи.

При визначенні пріоритетів розвитку вітчизняної банківської системи необхідно враховувати процеси інтеграції у банківському секторі, що характерні поступовою ліквідацією бар'єрів доступу іноземних банківських установ на національні фінансові ринки, лібералізацію умов руху капіталу; конвергенцію діяльності через створення транснаціональних банків; упровадження інформаційних технологій.

Формування глобального фінансового середовища спричинило нові загрози для банківських установ, тому їх інтеграція має бути спрямована на розширення напрямів діяльності на території інших країн та збільшення клієнтської бази. Такий підхід потребує розроблення нових банківських продуктів відповідно до вимог споживачів та стратегії їх реалізації, іноді й через створення мережевої структури.

Україна та її банківська система не залишились осторонь глобалізаційних процесів. Так, однією з форм прояву процесів глобалізації та інтеграції є присутність іноземних банків в Україні. Від 2006 р. іноземний капітал різко зростає. За 2010 р. частка іноземного капіталу в українській банківській системі збільшилась і досягла 40,6%. За станом на 1 січня 2011 р. з 176 діючих в Україні банків 55 було з іноземним капіталом, у т. ч. 20 – зі 100% іноземним капіталом [9]. Найбільше іноземний капітал приваблює отримання високого прибутку за умови прийняттого ризику.

Глобалізація сприяє переміщенню капіталу між банківськими системами окремих країн та формуванню міжнародного банківського бізнесу, що підвищує конкурентну боротьбу і призводить до одночасної консолідації банківського капіталу. Фінансова глобалізація й зростаюча конкуренція на ринку банківських послуг зумовили експансію іноземного банківського капіталу на нові ринки, в т. ч. й на ринки України.

Привабливість вітчизняного ринку банківських послуг для іноземних інвесторів пояснюється його розширенням, низькою конкурентоспроможністю вітчизняних банківських установ, а також можливістю отримання іноземними банками вищої норми прибутку через більшу ризикованість інвестицій, аніж у розвинених країнах.

Для банківської системи України входження іноземних банків на вітчизняний банківський ринок пов'язано з можливостями залучення додаткового капіталу та впровадження нових технологій. Серед країн, що контролюють найбільшу частку іноземних активів, лідирують Австрія – 25%, Кіпр – 17% та Російська Федерація – 16%.

Збільшення кількості іноземних банків позитивно впливає на показник якості активів, тобто спричиняє його зростання. Вітчизняні банки почали нарощувати обсяги кредитування в боротьбі за частку ринку кредитних послуг (різних його сегментів) і надавати позички на вигідніших для клієнтів умовах, нехтуючи ризиком банкрутства та збільшенням кількості проблемних позичок, що у підсумку негативно позначилося на стійкості вітчизняної банківської системи в умовах фінансової кризи.

У результаті світової фінансової кризи банківська система України зіткнулася зі ще однією загрозою функціонування іноземних банківських груп на вітчизняному ринку – ризиком банкрутства материнського банку. Так, якщо материнська компанія зазнає втрат і перебуває на межі банкрут-

ства, то це обов'язково вплине на фінансове становище дочірнього банку. Цей ризик – неконтрольований із боку Національного банку та уряду, тому найнебезпечніший для банківської системи України.

Після розгортання фінансової кризи в Україні з 2009 р. різко погіршився кредитно-інвестиційний портфель банків. Якщо до фінансової кризи частка проблемних кредитів не перевищувала 2% кредитного портфелю банків, то у 2009 р. їх обсяг зріс до 12%, у 2010 р. – до 35%.

Для ефективного розвитку банку і забезпечення кредитної діяльності також вагоме значення має ресурсна база. Власний капітал банківської системи України зріс на 22,6 млрд. грн. і на 01. 01. 2011 р. дорівнював 137,7 млрд. грн. Загальний обсяг банківських депозитів у 2010 р. збільшився на 26,4% – до 414,2 млрд. грн. При цьому депозити фізичних осіб зросли на 28,5% – до 271,7 млрд. грн., а юридичних осіб – на 22,5%, до 142,5 млрд. грн. У цілому за 2010 р. депозити в національній валюті збільшилися на 1,4% – до 240,2 млрд. грн., а вклади в іноземній валюті лише на 0,8% – до 174,1 млрд. грн. Однак стан банківської системи продовжує залишатися складним. На 1 січня 2011 р. зафіксовано від'ємний фінансовий результат банківського сектору – 13 млрд. грн., що пов'язано з подальшим зростанням витрат вищими темпами порівняно з доходами. Доходи банків України в 2010 р. порівняно з 2009 р. скоротилися на 4,3% і дорівнювали 136,8 млрд. грн. Витрати банків зменшилися на 17,4% і становили 149,9 млрд. грн. [9].

Таким чином, присутність іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі за відсутності чітких регламентованих інструкцій із здійснення їх діяльності на території України та контролю з боку Національного банку України призвела до високих темпів розвитку вітчизняної банківської системи в останні роки і залежності банківської системи України від світової фінансової системи, що й стало однією з причин поширення впливу світової фінансової кризи на вітчизняну банківську систему.

Отже, для обмеження негативного впливу участі іноземних банківських установ на розвиток вітчизняної банківської системи виникла необхідність упровадження регулюючих заходів із боку Національного банку України, основною метою яких буде оцінка ефективності політик, що проводять іноземні банки, рівня забезпечення потреб у фінансових ресурсах підприємств реального сектору й населення і застосування обмежень щодо банківських установ, діяльність яких не відповідає необхідним критеріям.

Основою адаптації національної банківської системи до вимог ЄС є впровадження європейських підходів у монетарній політиці Національного банку. В даній сфері до його пріоритетних завдань можемо віднести:

- ✓ перехід до інфляційного таргетування як передумови економічної стабільності;
- ✓ збільшення обсягів кредитних ресурсів для кредитування реального сектору економіки за рахунок власних ресурсів комерційних банків і за допомогою механізму рефінансування;
- ✓ здійснення заходів, спрямованих на дедоларизацію економіки шляхом підвищення привабливості гривневих активів порівняно з вкладеннями в іноземній валюті;
- ✓ залучення в обіг іноземної валюти, що зберігається у населення, розроблення механізму повернення капіталів резидентів, що незаконно зберігаються за кордоном;
- ✓ створення сприятливих умов для припливу капіталів та всіх видів інвестицій нерезидентів у економіку України.

Отже, для гармонізації національного законодавства у банківській сфері з вимогами ЄС важливо посилити співробітництво між Національним банком України та ЄЦБ і центральними банками країн-членів ЄС. Таке співробітництво особливо актуальне з позицій банківського регулювання і нагляду, адже, з одного боку, мають співпрацювати центральні банки європейських країн, банківські установи, об'єднання комерційних банків, з іншого – необхідно координувати національну монетарну політику з політикою країн-членів ЄС.

Разом із тим, для наближення законодавства України та ЄС у банківській сфері вважаємо за доцільне:

- ✓ спростити перелік документів, необхідних для отримання банківської ліцензії;
- ✓ забезпечити ефективне використання системи нагромадження інформації про кредитоспроможність позичальників банків на підставі даних бюро кредитних історій;
- ✓ спростити процедуру реалізації заставленого майна у випадку не повернення коштів позичальниками.

Інтеграційні процеси в Європі створили якісно нові умови для діяльності банків, адже їх наслідком стало посилення концентрації та централізації банківського капіталу як усередині окремих європейських країн, так і на міжнародній арені, в результаті чого почали утворюватися банківські групи, спроможні контролювати надання банківських послуг у багатьох європейських країнах; стимулювання інтернаціоналізації банківської діяльності, встановлення та розширення зв'язків між європейськими банківськими системами. Тому політика України має бути спрямована на реформування власної банківської системи з урахуванням глобальних дисбалансів у світовій економіці.

The article explored the essence of globalization and the implications of globalization imbalances in the global economy. The influence of globalization on the functioning of the domestic banking system. The role of foreign banks in the banking practice of Ukraine. The necessity of the transformation processes in the domestic banking system in view of global imbalances.

Key words: *financial globalization, the banking system, the world economy, bank stability, economic crisis, foreign banks.*

Исследована суть глобалізації и проявлення глобалізаційних дисбалансів в мировій економіці. Розглянуто вплив глобалізаційних процесів на функціонування національної банківської системи. Розкрито роль іноземних банків в банківській практиці України. Обґрунтована необхідність трансформаційних процесів в національній банківській системі з урахуванням глобалізаційних дисбалансів.

Ключевые слова: *финансовая глобализация, банковская система, мировая экономика, устойчивость банка, экономический кризис, иностранные банки.*

Література

1. Бадзим О. С. Процеси транскордонного злиття та поглинання у фінансовому секторі України / О. Бадзим // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 155–159.
2. Вовчак О. Причини та наслідки впливу світової фінансової кризи на розвиток банківського і реального секторів економіки України / О. Вовчак, Н. Поляк // Вісник національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 22–25.
3. Галиць О. Адаптація умов роботи банківської системи України до стандартів ЄС / О. Галиць // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. (Серія: Економіка). – 2007. – № 21. – С. 107–114.
4. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / І. Д'яконова // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 26–31.
5. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.
6. Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С. И. Долгов. – М.: Экономика, 1998. – 215 с.
7. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання: теорія і практика: монографія / І. В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 388 с.
8. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. О. Луцишин. – К.: Друк, 2002. – 320 с.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
10. Удовик С. Л. Глобализация: семиотические подходы / С. Л. Удовик. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2002. – 480 с.
11. Фаминский И. П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / И. П. Фаминский. – М.: Республика, 2004. – 448 с.
12. World Economic Outlook (International Monetary Fund) Crisis and Recoveryhttps. April 2009 [Electronic Resource]. – Mode of access: www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/text.pdf

УДК 000.258.65

Карп І.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто підходи до функціонування управління підприємством на основі логістичної діяльності, окреслено основні умови щодо впровадження логістики у практичній діяльності, проаналізовано логістичне управління, сформульовано основні вимоги до управління підприємством на основі логістичної стратегії, запропоновано і побудовано схему функціонування логістики з внутрішнім та зовнішнім середовищами. Особливої важливості цей аспект набуває в умовах виходу на зовнішні конкурентні ринки.

Ключові слова: логістика, логістичне управління, логістична інфраструктура, підприємство.

Для успішного конкурування на вітчизняних і закордонних ринках підприємства України змушені постійно шукати ефективні методи та шляхи підвищення власної конкурентоспроможності.

Підприємства потребують ретельного дослідження й аналізу як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ функціонування. Цей етап – найголовніший у діяльності підприємства, тобто у стратегії й тактиці його поведінки, оскільки дає змогу отримати достовірну інформацію для прийняття та ухвалення оптимізаційних управлінських рішень.

Саме логістичне управління є необхідною складовою діяльності підприємства. Стратегія і тактика такого управління превентивно змінюється адекватно змінному зовнішньому середовищу. Таке управління потребує залучення кваліфікованого персоналу саме у сфері логістичного управління, створення належної теоретичної бази, розроблення перспективних планових рішень, механізмів ефективного впровадження та оптимізації логістики.

В останні роки господарювання сучасної економіки вже нікого не здивуєш поняттям логістичного управління. Хоча цим питанням присвячено багато публікацій, деякі аспекти розкриті не сповна або ж потребують уточнення. Саме тому автор розглядає питання функціонування логістичного управління у ракурсі поєднання внутрішнього та зовнішнього функціонування підприємства для подальшої ефективної його діяльності.

Даній проблемі присвятили свої праці Д. Бауерсокс [1], Р. Ларіна [3], М. Окландер [6], О. Тридід [4], О. Череп [9] та інші автори.

Метою статті є вивчення стану використання й функціонування логістичного управління на вітчизняних підприємствах і взаємодія на основі цього управління з внутрішнім та зовнішнім середовищами господарювання.

Глобальні кризові явища показали, що виникла нагальна необхідність упровадження стабільної системи логістичного управління, адже вітчизняні підприємства намагаються конкурувати не лише на внутрішньому ринку, а й за його межами. Тобто представляють державу в системі міжнародного поділу праці. Однак варто зауважити, що ці намагання є дещо гранично закритими від зовнішнього середовища. Як наслідок, втрачається інформаційна прозорість та підвищуються економічні ризики для контрагентів бізнесу, що знижує ефективність керування матеріальними потоками [2]. А сутність логістичного управління полягає, як відомо, у тому, щоб ефективно керувати матеріало-інформаційними потоками.

Логістичне управління базоване на основних принципах логістики: глобальної інтеграції, координації та оптимізації матеріало-інформаційно-провідних систем; стійкості й адаптивності виробництва; тотальних ресурсовитрат; використання теорії компромісів у прийнятті адекватних рішень тощо [9]. Але для успішного функціонування підприємства, а саме для успішного впровадження логістичного управління необхідно виконати кілька умов:

- ✓ залучити кваліфіковані кадри саме у сфері знань із логістики і на основі цих компетентних фахівців будувати оптимальну систему логістики;
- ✓ впровадити спеціалізоване програмне забезпечення;
- ✓ використати нову концепцію управління підприємством на основі реформування керуючої та керованої систем управління підприємством;
- ✓ розробити дієві методи формалізації та централізації закупівель;
- ✓ гармонізувати обсяги випуску продукції на основі оптимізації асортиментної політики;
- ✓ запровадити повторне використання вторинної сировини;
- ✓ підвищити стандарти виробництва (стандартизацію) та використання нових технологій;
- ✓ змінити тактичні й стратегічні цілі підприємства.

Прикінцевою важливою умовою звичайно є орієнтація на потреби покупця, власне кажучи, не стільки на споживача, скільки на конкурентів, на їхній підхід до управління, на їх управлінські рішення (в тому випадку, якщо вони – ефективні). Адже логістика – це організація виготовлення виробів власне для ринку, для виробництва, що є протилежним плановому.

У ринковій економіці виробник продукції встановлює такі умови виробництва, щоб у вигравші був не лише споживач, який придбав його продукцію, а й він сам. Покупець бажає придбати необхідну продукцію відповідної якості та номенклатури до вказаного терміну, в іншому випадку звернеться до конкурента. Загалом завдання виробника зводиться до наступного: без участі планових органів треба встановити, що необхідно покупцеві, організувати відповідне виробництво і створити таку гнучку систему, яка б давала споживачеві змогу одержувати вчасно те, що він хоче і що для нього необхідне.

Роль логістики в життєдіяльності підприємств, особливо промислових, дуже значна. Адже діяльність логістичних служб безпосередньо впливає не лише на керування логістичними процесами, а й на формування портфеля замовлень підприємства, а через нього – на розроблення асортиментної програми виробництва та відповідної стратегії [5].

Логістична наука виступає підґрунтям для розроблення нового теоретико-прикладного підходу до логістизації не лише промислових підприємств, а й на основі цього, всієї економіки. Суть такого підходу полягає в оптимізації сукупних взаємозв'язків організаційно-економічних процесів, метою яких є раціональне та ефективне формування логістичних потоків. Логістизація охоплює формування потокових процесів у економічній діяльності підприємницьких структур різного ієрархічного рівня на основі наскрізної оптимізації всіх процесів, що утворюють та обслуговують потоки матеріальних і нематеріальних цінностей. Результатом такої оптимізації в діяльності промислових підприємств стає мінімізація сукупних витрат обігу, максимізація прибутку підприємницьких структур і соціального ефекту суспільства [7].

Якщо порівнювати теоретичний та прикладний підходи до визначення поняття логістики, то їх можна охарактеризувати наступним чином. Із теоретичного боку, логістика виступає наукою про економічні відносини з приводу формування сукупності бізнес-процесів і структур, що утворюють потоки матеріальних та нематеріальних цінностей, а якщо говорити про логістичний механізм господарювання – логістика виступає інтегрованою системою форм, методів та інструментів налаштування цих відносин на основі формування й оптимізації комплексу процесів закупівлі ресурсів, виробництва, розподілу й реалізації готової продукції та послуг [7].

Логістичну концепцію управління нині дедалі ширше використовують у практичній діяльності на макро- і мікрорівнях, оскільки особи, котрі ухвалюють рішення до уваги цю концепцію, як ефективний мотивований підхід до управління з метою зниження як загальних витрат, так і витрат виробництва. Управління підприємствами на основі логістичного підходу

дає змогу забезпечити тісну координацію логістичної організації та виробничої стратегії. Водночас результатами такої стратегії управління є: потрібний асортимент запасів у потрібному місці та в потрібний час; взаємозгодженість як внутрішнього, так і зовнішнього транспортування, що гарантує вчасну доставку відповідно до умов виробництва; синхронність складського господарства і транспортування та відповідність упаковки вимогам транспортування, що дає змогу мінімізувати витрату ресурсів, знизити виробничі запаси й запаси готової продукції; синхронізація споживчих замовлень і транспортних послуг.

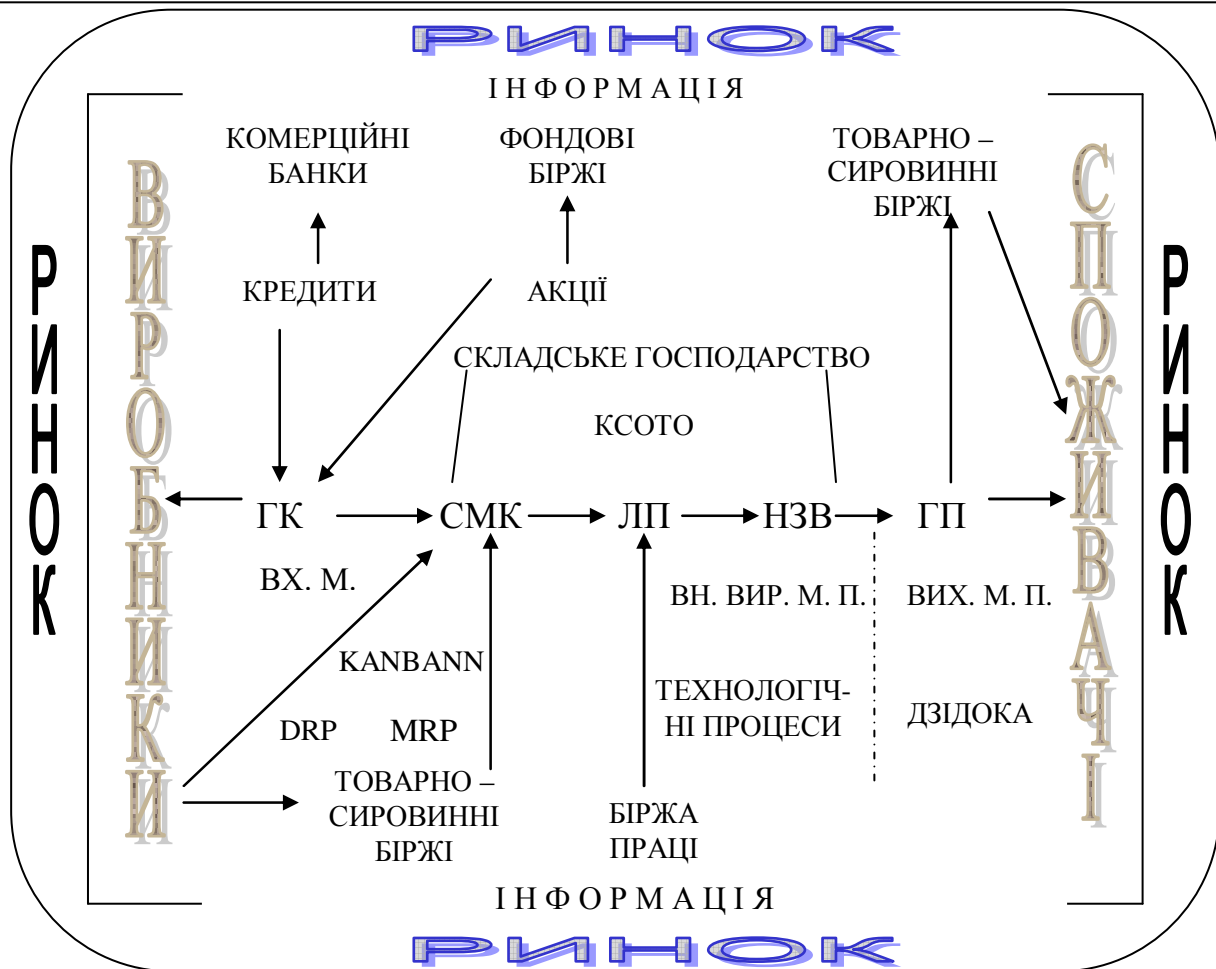
Однією з вимог до використання логістичних систем є забезпечення системоінтегрованого підходу, коли кожний об'єкт розглядають як складну динамічну систему, що складається з низки елементів, певним способом пов'язаних між собою і зовнішнім середовищем. Вивчати кожний об'єкт необхідно з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності його окремих елементів.

Логістичний механізм господарювання на мікрорівні розглядає рух матеріальних потоків як інтереси окремих підприємств, фірм, об'єднань. Цей механізм визначає функції зберігання готової продукції, упаковки, відправлення її з підприємства, транспортування продукції за межі підприємства. На основі мікрологістики виробляють схему розподілу матеріально-технічних ресурсів, створюють мережі складських об'єктів. Проілюструємо логістичну систему підприємства та її ринкові взаємозв'язки (рис. 1).

Важливим завданням для побудови системи логістичного управління є створення на підприємстві логістичної інфраструктури, тобто всього того, що обслуговує функціонування системи закупівлі, зберігання, опрацювання, постачання і транспортування матеріального потоку підприємства з усіма необхідними процедурами до споживача [3].

Разом із тим досвід реформування вітчизняної економіки свідчить про те, що логістична політика під час розроблення стратегії планування на підприємстві має бути частиною всієї виробничо-функціональної стратегії, що, поряд із організаційною, є частиною загальногосподарської стратегії фірми.

Водночас із кожним роком стає дедалі складнішим впровадження різного роду управління на основі логістичного підходу. Складність логістики майбутнього потребує новаторських організаційних форм і механізмів управління, оскільки тільки оновлення й модернізація технологічного оснащення вже не будуть основним та дієвим факторами для логістичної стратегії управління. Доведеться шукати нові дієвіші заходи для задоволення не лише логістичних потреб підприємства, а й потреб споживача.



- де
- ГК – грошові кошти;
 - СМК – сировина, матеріали, комплектуючі;
 - ЛП – людська праця;
 - НЗВ – незавершене виробництво;
 - ГП – готова продукція;
 - вх. м. п. – вхідні матеріальні потоки;
 - вих. м. п. – вихідні матеріальні потоки;
 - вн. вр. м. п. – внутрішньовиробничі матеріальні потоки;
 - КСОТО – комплексна система оптимального транспортного обслуговування;
 - MRP, DRP, KANBAN – мікрологістичні системи;
 - ДЗІДОКА – система контролю якості продукції.

Рис. 1 . Загальна схема функціонування логістики

(Розробила авторка на основі: [6]).

Отже, нині доцільно виділити такі основні притаманні риси логістичного управління:

По-перше, логістику можна визначити як новий вид підприємницької діяльності, що характерний комплексністю операцій із закупівлі, зберігання, а також доставки сировини, матеріалів, продукції споживачеві;

по-друге, логістика виступає як конкурентноспроможна стратегія господарюючих суб'єктів, визначальним фактором якої є ресурсозберігаючий аспект роботи підприємства;

по-третє, логістику розглядають із погляду системоутворюючого підходу, який має на увазі раціональне переміщення матеріалопровідних систем на всіх стадіях відтворюваного процесу [8].

І, прикінцево, варто зауважити, що саме на основі логістичного управління більшість фірм за кордоном досягли високих результатів діяльності. Вітчизняним підприємствам у сучасних нестійких економічних умовах варто постійно пристосовуватися до швидких змін зовнішнього середовища, бути готовими до радикальних змін в управлінні підприємством. Саме дієва зміна управління та використання нових методів і засобів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності, стають базою для стратегії стабільного розвитку підприємства на засадах логістичного управління.

The article considers approaches to the functioning of the enterprise management on the basis of logistics activities, outlined the basic conditions concerning the implementation of logistics practices, the analysis of logistics management, the main requirements to company management on the basis of logistics strategy, proposed and constructed scheme of logistics with internal and external environment. The particular importance of this aspect takes in entering foreign markets are competitive.

Key words: logistics, logistics management, logistics infrastructure, enterprise.

Рассмотрены подходы к функционированию управления предприятием на основе логистической деятельности, очерчены основные условия относительно внедрения логистики в практической деятельности, проанализировано логистическое управление, сформулированы основные требования к управлению предприятием на основе логистической стратегии, предложена и построена схема функционирования логистики с внутренней и внешней средой. Особенную важность этот аспект приобретает в условиях выхода на внешние конкурентные рынки.

Ключевые слова: логистика, логистическое управление, логистическая инфраструктура, предприятие.

Література

1. Бауэрокс Д. Дж. Логистика : Интегрированная цепь поставок [Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера] / Дональд Дж. Бауэрокс, Дэйвид Дж. Клосс. – 2-е изд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
2. Ревенко В. Операційний хеджінг ризиків у логістичних системах [Електронний ресурс] / В. Ревенко, Є. Ємченко. – Режим доступу: www.Novaera.com.ua/pdf/hedging.pdf
3. Ларіна Р. Р. Логістика: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Р. Р. Ларіна. – Д.: ВІК, 2005. – 335 с.
4. Логістика: [навч. посіб.] / О. М. Тридід, Г. М. Лазаренкова, С. В. Мішина, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.
5. Логістика сфери розподілу, забезпечення та продажу товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pidruchniki.com.ua/.../logistika_sferi_rozpodilu_zberigannya_prodzahu_tovariv
6. Окландер М. А. Промислова логістика: [навч. посіб.] / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
7. Офіційний сайт «Дисертації України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disser.com.ua/content/136901.html>
8. Семенов Г. А. Еволюція поняття «логістика». Характеристика логістичних систем / Г. А. Семенов, М. Г. Гирия // Держава та регіони. – 2006. – С. 280–289.
9. Череп О. Г. Впровадження логістичного управління на підприємстві – суб'єкті ЗЕД [Електронний ресурс] / О. Г. Череп, М. В. Голованова. – Режим доступу: www.nbuiv.gov.ua/portal/natural.vznu/eco/2010_1/057-62.pdf.

УДК 336.76

Кравчук І.

КОРОТКИЙ ПРОДАЖ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність коротких продажів цінних паперів. Проаналізовано сучасну практику здійснення цих операцій на міжнародних ринках капіталу; визначено передумови та перспективи їх розвитку в Україні.

Ключові слова: цінні папери, короткий продаж цінних паперів, маржинальна торгівля, «тік тест».

На сучасному етапі фондовий ринок України характерний розвитком нових технологій біржової торгівлі; зокрема в 2009 р. на «Українській біржі» було запроваджено інтернет-трейдинг цінними паперами для фізичних осіб, у 2010 р. – торгівлю деривативами (ф'ючерсами на фондовий індекс UX). Для повноцінного функціонування ринку відповідно до міжнародної практики фахівці розглядають доцільність упровадження такого механізму здійснення операцій із цінними паперами, як маржинальна торгівля, в т. ч. надання позик цінними паперами (коротких продажів).

Однак, зважаючи на кризові явища на міжнародних ринках капіталу, впровадження даних механізмів потребує детального дослідження розвитку цих операцій у світі, аналізу їхнього впливу на дестабілізацію фінансових ринків тощо.

Порядок здійснення коротких продажів цінних паперів досліджують як вітчизняні (Б. Пшик, І. Рекуненко), так й іноземні (У. Шарп, Т. Толлі, С. Кропачьов) вчені. Однак у їхніх працях нема чіткого визначення сутності коротких продажів, їх переваг і загроз щодо впливу на стабільне функціонування фондового ринку.

Метою статті є аналіз механізму здійснення коротких продажів на міжнародних ринках капіталу, визначення сутності цих операцій, порядку їх регулювання відповідно до міжнародної практики, встановлення передумов та розроблення рекомендацій щодо впровадження коротких продажів на вітчизняному організованому фондовому ринку.

На думку деяких дослідників, короткі продажі цінних паперів використовував ще у XVI ст. в Данії Ісаак ле Мейр. Надалі ці операції і застосовували, і забороняли (через звинувачення в провокуванні значних спадів цін на фоніві активи) багато разів в різних країнах. Наприклад, Наполеон

класифікував здійснення коротких продажів як зраду батьківщині, оскільки така практика ускладнювала йому фінансування військових кампаній в умовах нестабільного ринку [6, 7–8].

Короткий продаж служить складовою ширшого поняття – маржинальної торгівлі (англ. margin trading), яка є проведенням торгових операцій із використанням грошей і / або товарів (у т. ч. цінних паперів), що їх надають інвесторові як позику під заставу обумовленої суми грошей або товарів (маржі).

Маржинальна торгівля охоплює два типи операцій [1, 102]:

1) купівлю цінних паперів на маржинальний рахунок, коли певну частину сплачують грошовими коштами клієнта, а решту суми отримують як позику в брокерській компанії;

2) позика цінних паперів у брокерській компанії і продаж їх зі свого маржинального рахунку з наступним погашенням такими самими цінними паперами, що їх купують за наступних угод.

Технічний комітет Міжнародної організації комісій із цінних паперів (IOSCO) пропонує відносити до коротких продажів операції, за яких реалізація акцій передбачає, що продавець не є власником предмета продажу.

Принципи регулювання коротких продажів цінних паперів згідно з рекомендаціями IOSCO є такими [9]:

- ✓ короткі продажі мають бути предметом відповідного контролю для зменшення або мінімізації потенційних ризиків, що можуть негативно вплинути на належне й ефективне функціонування і стабільність фінансових ринків;
- ✓ короткі продажі мають бути предметом звітної системи, що забезпечує вчасне інформування ринків та ринкової влади;
- ✓ короткі продажі мають бути предметом ефективної системи узгодження і правового нагляду;
- ✓ регулювання коротких продажів має передбачати відповідні винятки для визначених типів трансакцій для ефективного ринкового функціонування та розвитку.

У наукових публікаціях [5, 182] короткий продаж цінних паперів нерідко ототожнюють із непокритим продажем, однак це твердження неправильне. Відповідно до міжнародної практики [11] є два типи коротких продажів (short selling) цінних паперів:

1) покритий короткий продаж, коли перед здійсненням короткого продажу продавець позичив цінні папери або погодив умови позики з метою впевненості в можливості отримання позики;

2) непокритий («naked») короткий продаж, коли перед здійсненням операції короткого продажу фондових активів продавець не позичив дані цінні папери або наперед не домовлявся про можливість позики.

Для узгодження інтересів контрагентів при кредитуванні цінними паперами в 1989 р. була створена Міжнародна асоціація позик цінними паперами (ISLA, The International Securities Lending Association), яка розробляє загальні стандарти надання позик цінними паперами. Зокрема, в лютому 2010 р. було опубліковано рамкову угоду позики цінних паперів (GMSLA 2010).

Проведені в 2010 р. ISLA дослідження визначають такі переваги коротких продажів цінних паперів [10]:

- ✓ значення цін швидше корегують відповідно до нової фундаментальної інформації;
- ✓ зменшується ймовірність виникнення цінових «бульбашок»;
- ✓ залишається незмінною або навіть зменшується ймовірність цінових обвалів;
- ✓ зменшуються традиційні витрати, збільшується дохід та підвищується ринкова ліквідність;
- ✓ може приводити до вищої рівноваги цін.

У 2009 р. Управління з фінансового регулювання (FSA) Великої Британії в своїх документах стосовно коротких продажів стверджувало, що ці угоди є «легітимною інвестиційною технікою в нормальних ринкових умовах» [10].

Окрім того, до переваг коротких продажів належить те, що інвестор хеджує ризики власного портфеля цінних паперів.

Однак у певних випадках короткий продаж може бути джерелом потенційних загроз для ринку. За окремих ринкових умов є ризик, що короткий продаж може призвести до гострої спадаючої спіралі цін, а в наслідку – до ринкових збурень і потенційного системного ризику.

У вересні 2008 р. під час фінансової кризи відповідні регулюючі органи в кількох країнах ЄС і в США прийняли надзвичайні заходи щодо обмеження або повної заборони коротких продажів деяких або всіх цінних паперів. Ці дії були зумовлені значною фінансовою нестабільністю, а короткі продажі могли поглибити спад цін на акції, спричинити обвал акцій фінансових установ, що могло навіть призвести до банкрутства цих інститутів і розвитку системного ризику.

Крім того, 9 травня 2010 р. німецький фінансовий регулятор BaFin оголосив мораторій на незабезпечені короткі продажі державних облігацій країн єврозони та відповідних кредитних дефолтних свопів (CDS) на ці облігації. Організація також тимчасово заборонила непокриті короткі продажі акцій 10 німецьких компаній, у т. ч. страхової групи Allianz, банків Commerzbank, Deutsche Bank, біржі Deutsche Boerse. Регулятор пояснив свої дії надзвичайно високою волатильністю державних облігацій єврозони і значним розширенням спреда CDS [2]. У червні 2010 р. в Німеччині

прийнято закон про заборону незабезпечених коротких продажів державних облігацій країн ЄС.

На основі пропозицій Німеччини Європейська комісія в 2010 р. затвердила пропозиції про обмеження коротких продажів цінних паперів. Зокрема, передбачено, що з 1 липня 2012 р. та території ЄС діятимуть такі правила [11]:

1. Особа, яка займає коротку нетто-позицію щодо акцій, котрі перебувають в обігу на організованому ринку, має приватно повідомляти регулюючий орган про обсяг позиції у випадку, якщо він перевищує 0,2% вартості емітованого акціонерного капіталу, а також публічно розкривати обсяг позиції у випадку, якщо він перевищує 0,5% емітованого акціонерного капіталу.

2. Особа, яка займає коротку нетто-позицію, має повідомляти власний регулюючий орган про неї у випадку, якщо коротка позиція відкрита щодо цінних паперів державного боргу країн-членів ЄС або власне ЄС, а також про непокриту позицію в кредитних дефолтних свопах, які стосуються боргу країн-членів ЄС або власне ЄС.

3. Особа може здійснювати операцію короткого продажу акцій або цінних паперів державного боргу тільки у випадку, якщо дотримана хоча б одна з таких умов:

- ✓ особа позичила ці акції чи інструменти державного боргу;
- ✓ особа попередньо домовилася про позику даних цінних паперів;
- ✓ особа має домовленості з третьою особою, яка підтверджує, що дані фінансові інструменти зарезервовані з метою позики для цієї особи.

Технічні процедури щодо реалізації цих правил та контроль за їх дотриманням має здійснювати Комісія з регулювання цінних паперів та фондових ринків ЄС (European Securities and Markets Authority, ESMA), яка почала функціонувати в 2011 р.

У США регулювання коротких продажів було визначено Законом про фондові біржі (1934 р.), яким встановлено так званий «тік тест». Зокрема, цінні папери можуть бути коротко продані, якщо ціна продажу вища за ціну попередньої угоди (plus tick) або дорівнює їй, якщо перед тим ціна зростала (zero-plus tick) [8].

Комісія з цінних паперів і бірж США (SEC) вдосконалила у 1938 р. й у січні 2005 р. регулювання коротких продаж прийняттям Правила SHO (Regulation SHO). Дане правило передбачає встановлення низки вимог у зв'язку зі збільшенням зловживань при проведенні непокритих коротких продаж, а саме [8]:

1) вимога «locate», яка передбачає, що торговець повинен мати обґрунтовані основи впевненості, що він зможе позичити цінні папери, якщо здійснюють непокритий короткий продаж. Ці переконання мають бути документально підтверджені для ефективного короткого продажу;

2) вимога «close-out», тобто для брокерів-дилерів встановлюють додаткові вимоги поставки цінних паперів, що зареєстровані в кліринговій палаті як інструменти стосовно яких було відтерміноване невиконання поставки. Ці інструменти називаються «пороговими» цінними паперами (threshold securities). Вони набувають таких ознак, якщо сукупно виконані такі критерії: а) протягом 5 днів не здійснено поставку; б) сукупно це стосується 10 тис. акцій і більше; в) це становить хоча б 0,5% від загального випуску даних акцій.

26 лютого 2010 р. SEC прийняла поправки до Regulation SHO, якими, зокрема, передбачено впровадження на біржах автоматичного механізму заборони коротких продажів у випадку, якщо ціна попиту (bid) зменшиться на 10% і більше протягом дня [7].

У Росії короткі продажі на сучасному етапі виконують на підставі «Правил здійснення брокерської діяльності при здійсненні на ринку цінних паперів угод з використанням грошових коштів і / або цінних паперів, переданих брокером в позику клієнту (маржинальних угод)», прийнятих у березні 2006 р. (з поправками від 09. 04. 2009 р.). Згідно з даними Правил короткі продажі названі «незабезпечені» угоди, що не відповідає міжнародній термінології в цій сфері.

У Росії брокер може здійснити незабезпечену угоду за умови [3]:

- ✓ що клієнт, забезпечуючи виконання зобов'язань, які виникли в результаті укладання незабезпеченої угоди в інтересах клієнта, надасть цінні папери, що належать клієнту та / або ті, що купує брокер для клієнта в результаті здійснення відповідної незабезпеченої угоди;
- ✓ що клієнт, забезпечуючи виконання зобов'язань, котрі виникли в результаті укладання незабезпеченої угоди в його інтересах, надає грошові кошти.

Наведений витяг із Правил свідчить про некоректність визначення коротких продажів як незабезпечених угод, оскільки вимогою їх проведення є надання забезпечення.

У 2009 р. російські Правила були змінені, зокрема, визначено, що брокер не має права здійснювати незабезпечений угодою продаж цінних паперів за ціною на 3% (раніше 5%) нижчою розрахованої організатором торгівлі ціни закриття за даним цінним папером за попередній робочий день [3]. Дана поправка дещо суперечить міжнародній практиці, зокрема «тік тесту», що застосовують у США.

В Україні, незважаючи на нормативно-правову неврегульованість операцій із короткого продажу цінних паперів, ряд інвестиційних компаній (Драгон Капітал, КІНТО, Проспект Інвестментс та інші) пропонують цю послугу для клієнтів.

Також в Україні Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) розробила проект Програми розвитку фондового ринку на 2011–2015 рр., яким передбачено з метою створення умов для максимального використання потенціалу біржового ринку на другому етапі (до кінця 2015 р.) впровадити інструменти РЕПО і маржинальне кредитування через:

- ✓ визначення поняття та регулювання на законодавчому рівні маржинальних операцій і договорів РЕПО на фондовому ринку;
- ✓ визначення критеріїв ліквідності для цінних паперів, які можна використовувати як забезпечення для таких операцій [4].

Основною передумовою здійснення коротких продажів в Україні є нормативно-правове врегулювання питань маніпулювання на ринку та інсайдерської діяльності. Враховуючи пріоритет економічної політики України щодо вступу в ЄС, питання регулювання зловживань на ринку цінних паперів мають бути адаптовані до Директиви ЄС 2003/6/ЄС від 28 січня 2003 р. про інсайдерську діяльність і маніпулювання ринком. В іншому випадку розвиток коротких продажів на вітчизняному фондовому ринку призведе до порушення цілісності його функціонування, зростання зловживань, зменшення транспарентності та збільшення волатильності.

Тому на сучасному етапі в Україні ДКЦПФР має нормативно заборонити здійснення коротких продажів до прийняття відповідного антимаіпуляційного та протиінсайдерського законодавства. При розробленні нормативних документів щодо порядку здійснення коротких продажів в Україні слід узяти до уваги закордонний досвід, зокрема країн ЄС, – щодо заборони проведення непокритих коротких продажів та США – щодо правила «тік тест». Окрім того, необхідно встановити чіткі вимоги до професійних учасників ринку цінних паперів, які матимуть дозвіл на здійснення цих операцій, визначити критерії допуску цінних паперів у список фондових активів, дозволених для «коротких» продажів, узгодити вимоги до договорів позики цінних паперів відповідно до GMSLA, розробити технічні вимоги щодо рівня маржі при зміні ринкової ціни фондових активів. ДКЦПФР разом із Національним банком України слід врегулювати порядок функціонування в Україні маржинальних рахунків тощо.

Аналіз світової практики здійснення коротких продажів цінних паперів свідчить про суттєве вдосконалення їх регулювання протягом останніх років з метою зменшення впливу цих операцій на дестабілізацію фінансових ринків. На сучасному етапі розвитку фондового ринку України недоцільно дозволяти здійснення коротких продажів цінних паперів через відсутність антимаіпуляційної та протиінсайдерської правової бази. У майбутньому при розробленні правил здійснення коротких продажів необхідно враховувати досвід ЄС та США для подолання виникнення фінансової нестабільності і системних ризиків. Подальші наукові дослідження

слід проводити в напрямку деталізації процедури здійснення коротких продажів та їх чіткого нормативно-правового врегулювання.

The essence of short selling of securities was considered. Modern practice of realizing of this operation at the international capital market was analyzed; preconditions and perspectives of the development of short selling were defined.

Key words: *securities, short selling, margin trading, «tick test».*

Рассмотрено сущность коротких продаж ценных бумаг. Проанализировано современную практику проведения этих операций на международных рынках капитала; определены предпосылки и перспективы развития коротких продаж ценных бумаг в Украине.

Ключевые слова: *ценные бумаги, короткая продажа, маржинальная торговля, «тик тест».*

Література

1. Кропачев С. В., Ускова Е. В. Особенности маржинальной торговли ценными бумагами на российском фондовом рынке / С. В. Кропачев, Е. В. Ускова // Экономические проблемы и решения. – 2004. – № 1. – С. 101–114.
2. Правительство Германии одобрило закон о запрете коротких продаж [Электронный документ]. – 2011. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru>
3. Приказ ФСФР РФ от 07. 03. 2006 № 06-24/пз-н (ред. от 09. 04. 2009) «Об утверждении Правил осуществления брокерской деятельности при совершении на рынке ценных бумаг сделок с использованием денежных средств и / или ценных бумаг, переданных брокером в заем клиенту (маржинальных сделок)» (ред. от 09. 04. 2009).
4. Проект Указа Президента України «Про затвердження Програми розвитку фондового ринку України на 2011–2015 роки» [Електронний документ]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.ssmsc.gov.ua>
5. Рекуненко І. І., Терехов Є. М. Маржинальна торгівля цінними паперами як один із способів покращання розвитку фондового ринку / І. І. Рекуненко, Є. М. Терехов // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України». – 2005. – Том 12. – С. 181–186.
6. Толли Т. Игра на понижение, или Техника «коротких» продаж: Правила игры финансовых топ-менеджеров Уолл-стрит на фондовом рынке / Т. Толли; пер. с англ. М. Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 368 с.
7. Amendments to Regulation SHO [Электронный документ]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.nasdaqtrader.com/Trader.aspx?id=regsho>
8. Division of Market Regulation: Key Points About Regulation SHO [Электронный документ]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.sec.gov/spotlight/keyregshoissues.htm>
9. Final report on regulation of short selling [Электронный документ]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.iosco.org>
10. Securities lending and short selling [Электронный документ]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.isla.co.uk>
11. Wniosek. Rozporządzenie parlamentu europejskiego i rady w sprawie krótkiej sprzedaży i wybranych aspektów dotyczących swapów ryzyka kredytowego [Электронный документ]. – 2011. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/internal_market/securities/short_selling_en.htm

УДК 336.71

Краснов С., Бегман М.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ АКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Розглянуто механізм реалізації грошово-кредитної політики з позиції її впливу на кредитну активність комерційних банків. Розкрито основні інструменти монетарної політики, що впливають на кредитну активність банківських установ. Досліджено основні проблеми кредитної активності українських банків та шляхи їх вирішення за допомогою грошово-кредитної політики.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, адміністративні та ринкові інструменти грошово-кредитної політики, кредитна активність.

Ефективний розвиток економіки та процес розширеного відтворення безпосередньо залежать від забезпеченості суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами. Саме ефективна кредитна діяльність комерційних банків сприяє останньому, що зумовлює актуальність дослідження факторів, які безпосередньо впливають на кредитну активність комерційних банків. Визначальним фактором при цьому є грошово-кредитна політика, яка через комплекс певних інструментів передбачає формування центральним банком вихідних умов практичної реалізації комерційними банками механізму кредитного забезпечення суб'єктів економіки, що, відповідно, визначає ступінь забезпечення агентів ринку необхідними кредитними ресурсами та досягнення тих чи інших цілей розвитку економіки.

Реалізація грошово-кредитної політики задля забезпечення кредитної активності комерційних банків має велике значення для Української держави і потребує наукових досліджень.

Механізму реалізації грошово-кредитної політики присвячено багато уваги в працях В. Коваленка, М. Савлука, Л. Кривенко, О. Дзюблюка, В. Козюка, В. Стельмаха та інших учених. Вивчення їхніх праць дає змогу ґрунтовно підійти до з'ясування сутності окресленого наукового завдання, а також виявити питання, що залишилися невисвітленими.

У сучасній економічній літературі є достатньо досліджень, присвячених кредитній активності комерційних банків, проте багато наукових розробок, що можуть реально бути використані на практиці, потребують доопра-

цювання. Тому проблема забезпечення кредитної активності комерційних банків через грошово-кредитну політику потребує подальшого дослідження.

Мета роботи – з'ясувати, які інструменти грошово-кредитної політики впливають на кредитну активність комерційних банків, механізм їх впливу, розробити комплекс заходів для стимулювання кредитної активності комерційних банків України.

До визначення поняття «грошово-кредитна політика» застосовують різні підходи. За визначенням Е. Дж. Долана, «у це поняття вводять усі дії уряду, які впливають на кількість грошей, що перебувають в обігу». Іншими словами, грошово-кредитна політика – це комплекс заходів регулюючого впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу. Грошово-кредитна політика покликана безпосередньо впливати на ліквідність банківської системи і на ділову активність [7, 58].

Грошово-кредитна політика як складова частина економічної політики держави сприяє досягненню прогнозованих соціально-економічних показників шляхом реалізації монетарних цілей і завдань інструментами грошово-кредитного й валютного регулювання. Відповідно до законодавства грошово-кредитна політика є комплексом заходів у сфері грошового обігу й кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення і вирівнювання платіжного балансу [7, 103].

Виконання стратегічних цілей грошово-кредитної політики, які пов'язані з економічним зростанням, зниженням рівня безробіття, збільшенням зайнятості тощо, можливе лише при регулюванні центральним банком кредитної активності комерційних, оскільки саме від неї залежать забезпеченість суб'єктів господарювання грошовими ресурсами і процес розширеного відтворення. У цьому дослідженні пропонуємо розглянути інструменти грошово-кредитної політики, що безпосередньо впливають на кредитну активність комерційних банків (див. рис. 1).

Усі інструменти грошово-кредитного регулювання поділяються на адміністративні (прямі) та ринкові (непрямі). До перших належать інструменти, котрі мають форму директив, приписів, інструкцій, що видає центральний банк і які спрямовані на обмеження сфери діяльності банків. До других – способи впливу центрального банку на грошово-кредитну сферу через формування певних умов на грошовому ринку. Вони відрізняються значною гнучкістю порівняно з адміністративними, але результати їхнього застосування не завжди адекватні накресленим цілям. Утім, незважаючи на це, в останні десятиріччя центральні банки розвинених країн дедалі більше відходять від адміністративних (прямих) інструментів і застосовують ринкові інструменти [8, 24]. Тому на їх розгляді ми хочемо зосередити більшу увагу.

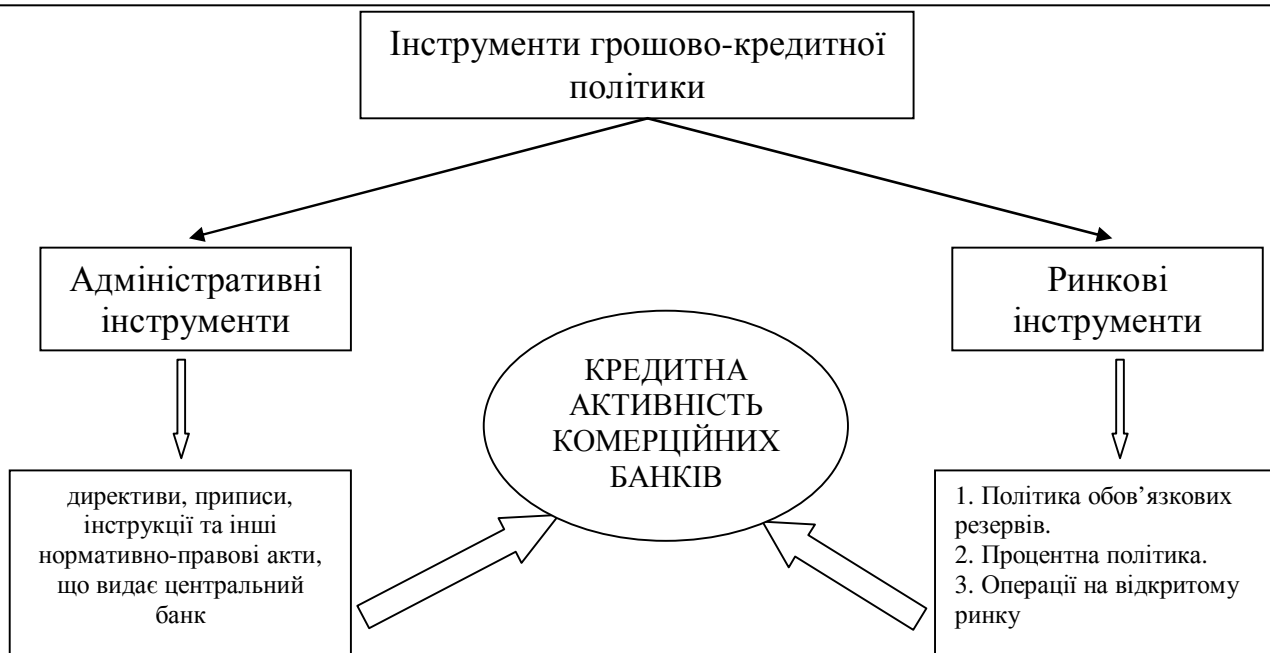


Рис. 1. Інструменти грошово-кредитної політики, що впливають на кредитну активність комерційних банків.

Практично всі ринкові інструменти монетарної політики опосередковано впливають на ділову активність комерційних банків, розширюючи (або зменшуючи) можливості останніх щодо кредитування реального сектору економіки і соціальної сфери та коригують обсяги позичкових операцій [8, 23].

Для збільшення або зменшення грошової маси в економіці центральний банк використовує політику обов'язкових резервів, що полягає у зниженні або підвищенні норми обов'язкового резервування. Це прямо пропорційно впливає на ліквідність банківських установ та розміри їх вторинної емісії, що характеризує їх кредитну активність.

Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, за винятком коштів, залучених від банків-резидентів, міжнародних фінансових організацій, а також коштів, залучених на умовах субординованого боргу [1, 100].

Найдієвішим, на наш погляд, ринковим інструментом монетарної політики, що впливає на кредитну активність комерційних банків, є процентна політика, оскільки вона регулює широкий спектр операцій і фактично встановлює ціну на гроші.

У розвинутих країнах головну роль у процентній політиці відіграє облікова ставка, зміна якої залежить від типу грошово-кредитної політики (рестрикційного чи експансивного), спрямована на обмеження чи розширення кредитних можливостей банківської системи, зміну попиту на банківські кредити з боку суб'єктів господарювання. Так, при політиці деше-

вих грошей (експансивній) облікова ставка є досить високою, що зменшує попит на грошові ресурси центрального банку комерційними банками, та позначається на кредитному забезпеченні останніх, відповідно знижуючи їх кредитну активність. При політиці дешевих грошей (рестрикційній) спостерігається зворотна ситуація.

Важливу роль у процентній політиці відіграє ставка за кредитами рефінансування, що призначені для підтримки ліквідності банків у разі виникнення неочікуваного і тимчасового її дефіциту в зв'язку з незапланованим відтоком ресурсів або неповерненням у визначений термін коштів від здійснення активних операцій. Отримуючи кредити рефінансування, банки мають змогу вчасно виконувати свої зобов'язання, що сприяє стабільній роботі банківської системи і збалансуванню грошово-кредитного ринку [1, 107].

Операції відкритого ринку – це інструмент грошово-кредитної політики держави, суть якого полягає в купівлі та продажу центральним банком цінних паперів на відкритому ринку.

Операції на відкритому ринку збільшують (при купівлі цінних паперів) або зменшують (при продажу цінних паперів) обсяг ресурсів банків і банківської системи в цілому, що відображається на вартості кредиту, обсязі попиту і, як наслідок, – на розмірі грошової маси [1, 104].

Саме проаналізовані ринкові інструменти грошово-кредитної політики значно впливають на кредитну активність комерційних банків. Питання стимулювання в Україні кредитної активності за допомогою грошово-кредитної політики є також дуже актуальним. Основні показники, грошово-кредитної політики країни за останніх п'ять років наведені в таблиці 1 [2].

Як бачимо з таблиці 1, НБУ в своїй грошово-кредитній політиці для стимулювання кредитної активності комерційних банків широко використовує ринкові інструменти. Для підтримки належного рівня грошової маси в економіці під час кризи НБУ продовжував політику зниження норми обов'язкового резервування і встановив середньозважену процентну ставку в 2010 р. в національній та іноземній валютах у розмірі 0,0 і 5,5 відповідно, що дало змогу уникнути зниження рівня грошової маси до катастрофічно низького.

Для підтримання належної ліквідності банківських установ у кризові роки Національний банк надав кредити рефінансування у великих їх розмірах, хоча й під найвищі процентні ставки за даними кредитами.

Загалом, на наш погляд, процентна політика в Україні має великий недолік. У розвинутих країнах світу ставка за кредитами рефінансування не може перевищувати облікову, а в Україні ставка рефінансування значно вища за облікову, що відкидає роль останньої у встановленні ціни на гроші й забезпеченості комерційних банків необхідними грошовими ресурсами.

Таблиця 1

**Основні показники грошово-кредитної політики України
за останніх п'ять років**

	2006	2007	2008	2009	2010
Норма обов'язкових резервів, у т. ч.:					
в національній валюті	5,0	0,7	0,0	0,0	0,0
в іноземній валюті	5,0	4,5	4,0	5,5	5,5
грошова база, млн. грн.	92214,0	141901,0	186671,0	194965,0	225692,0
грошова маса, млн. грн.	261063,0	396156,0	515727,0	487298,0	597872,0
Облікова ставка	8,5	8,0	12,0	10,3	7,8
Ставка рефінансування	11,5	10,1	15,3	16,7	10,4
Обсяг кредитів рефінансування, млн. грн.	8330,0	2523,7	169500,0	64400,0	5200,0
Операції на відкритому ринку, млн. грн.	34818,0	54279,0	85281,0	73056,0	275056,0
В т. ч. рефінансування банків НБУ, охоплюючи угоди прямого репо, млн. грн.	1528,0	607,0	39412,0	4206,0	748,0
Обсяг наданих кредитів КБ, млн. грн.	245230,0	426867,0	734022,0	723295,0	732823,0

За останні роки в Україні дедалі більшого використання набули і операції на відкритому ринку. Проте в нашій державі ефективність використання цього інструменту грошово-кредитного регулювання пов'язана, насамперед, із такими проблемами: нерозвиненістю інфраструктури ринку цінних паперів; із недосконалістю законодавчої та нормативної бази, що регламентують проведення операцій з цінними паперами, недостатнім рівнем довіри суб'єктів ринку до державних боргових зобов'язань тощо. Розв'язання цих проблем буде, вочевидь, тією основою, на якій використання операцій на відкритому ринку набуде належного розвитку як гнучкий інструмент монетарного регулювання і впливу центробанку на кредитну активність комерційних банків, а відтак – на стан кредитного забезпечення виробничих та соціальних потреб суб'єктів економіки [8, 26].

На нашу думку, в Україні вдосконалення потребують не тільки ринкові інструменти грошово-кредитної політики, а й адміністративні. Майже всі українські банки є універсальними і діють здебільшого в межах споживчого кредитування, що жодним чином не позначається на розвитку економіки. Ми вважаємо, що адміністративні інструменти центробанку в Україні покликані створити умови для спеціалізації комерційних банків і спрямування їх кредитної активності в певному напрямі діяльності.

Ще однією проблемою, що пояснює низьку кредитну активність українських комерційних банків, є взаємна недовіра банківських установ і

клієнтів. Для подолання цього недоліка слід, на нашу думку, налагодити роботу фонду гарантування вкладів, створити кращі умови для страхування вкладів та розробити гнучкіші умови повернення і залучення депозитів.

Отже, пріоритетним завданням грошово-кредитної політики в забезпеченні стабільного розвитку економіки є підтримка належної кредитної активності банківських установ. Центробанк може вплинути на кредитну активність комерційних банків, використовуючи дві групи інструментів. Першою групою є адміністративні, що прямо впливають на банки, обмежуючи чи розширюючи сферу їхньої діяльності. Друга група, яка набуває дедалі більшого застосування в економічній практиці, – це т. зв. ринкові інструменти, що опосередковано впливають на кредитну активність комерційних банків; до них належать: політика обов'язкових резервів, процентна політика та операції на відкритому ринку.

Для підвищення кредитної активності українських комерційних банків грошово-кредитна політика в Україні має бути спрямована на зниження рівня ставки рефінансування до облікової, розв'язання проблем на відкритому ринку. Також потрібно створити належні умови для спеціалізації комерційних банків і спрямування їхньої кредитної активності в потрібному напрямку. Нерозкритим залишається питання повернення довіри до банківських установ. Саме ці та інші проблеми зумовлюють необхідність подальших досліджень щодо стимулювання кредитної активності комерційних банків задля забезпечення стабільного і поступального розвитку нашої держави.

In the article the mechanism of monetary policy from its position follows the credit activity of commercial banks. The main instruments of monetary policy that affect the credit activity of banks. The problems of Ukrainian banks credit activity and ways to overcome them through monetary policy.

Key words: *monetary policy, administrative and market instruments money and credit policy, credit activity.*

Рассмотрен механизм реализации денежно-кредитной политики с позиции ее влияния на кредитную активность коммерческих банков. Раскрыты основные инструменты монетарной политики, влияющие на кредитную активность банковских учреждений. Исследованы основные проблемы кредитной активности украинских банков и пути их преодоления с помощью денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, административные и рыночные инструменты денежно-кредитной политики, кредитная активность.*

Література

1. Банківська система України: Монографія / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, К. Ф. Черкашина, О. В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – 215 с.
3. Вступ до банківської справи [Текст]: навчальний посібник / ред. М. І. Савлук; Укр. фінансово-банківська школа. – К.: Лібра, 1998. – 344 с.
4. Гроші та кредит: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. І. Мирун, М. І. Савлук, І. М. Лазепко та ін. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 124 с.
5. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: Монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук Л. В. Кривенко; [Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.
6. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 728 с.
7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
8. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання: Монографія / За ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 384 с.

УДК 94 (477) «XIX»

Криськов А., Чехіра О.

ЦУКРОВИРОБНИЦТВО В ГУБЕРНІЯХ ПРАВОБЕРЕЖНОЇ УКРАЇНИ У XIX СТ.

Досліджено еволюцію цукровиробництва в Правобережній Україні у XIX ст. Проаналізовано кількісні та якісні показники розвитку галузі.

Ключові слова: Правобережна Україна, цукровиробництво, завод, поміщицтво.

Розв'язання поточних та перспективних соціально-економічних проблем України нерозривно пов'язане з перетвореннями, в ході яких на зміну командно-адміністративній системі має прийти ринкова економіка, що спирається на різноманітні форми власності, конкуренцію самостійних товаровиробників, розвинену кредитно-фінансову систему та потужні стимули зацікавленості у результатах праці. Схожі процеси відбувалися на українських землях у XIX ст., але регіони України відрізнялися своєю спеціалізацією. Правобережна Україна стала центром цукробурякової промисловості.

Її дослідження, встановлення кількісних та якісних характеристик почалось уже в другій половині XIX ст. За радянської доби нагромаджено потужний масив фактичного матеріалу, здійснені спроби комплексного аналізу проблеми. Однак цілісної картини еволюції цієї галузі на Правобережжі України створено не було. Відтворення цього і є метою даної статті. Об'єкт дослідження – соціально-економічні процеси в Правобережній Україні у XIX ст., пов'язані з розвитком цукробурякового виробництва. Предметом дослідження є еволюція виробництва цукру на Правобережжі України у XIX ст. Хронологічні рамки роботи визначені її тематичною спрямованістю й охоплюють XIX ст.

Товарно-грошові відносини почали активно проникати в аграрний сектор економіки Правобережної України у першій половині XIX ст. Це сприяло швидкій товаризації сільського господарства, а також стало поштовхом для створення в регіоні значної кількості підприємств із переробки сільськогосподарської продукції, які створювали для землеробства ринок збуту і забезпечували регіони Російської імперії готовою продукцією, даючи стабільно високий прибуток власникам. Порушуючи феодальну замкненість поміщицьких господарств, переробна промисловість встановлювала постійні зв'язки маєтків із ринком, що були тим ширшими, чим

більшими були самі підприємства. Характерним їх типом у Правобережній Україні стали поміщицькі вотчинно-посесійні.

Наявність власних будівельних матеріалів, сировини і робочої сили, а також легкість отримання з кредитних установ позик – усе це створювало сприятливі умови для поміщицького підприємництва. Протягом першої чверті XIX ст. уряд скасував усі попередні обмеження для дворян у торгівлі. Останні, зберігаючи за собою привілей безмитної внутрішньої торгівлі, одержали право записуватися в купецькі гільдії і вести закордонну гуртову торгівлю [1, 134].

До початку XIX ст. в Російській імперії тростинний цукор вважали «колоніальним товаром». Його привозили з американських колоній і продавали за високими цінами. На початку XIX ст. пуд (16 кг) такого цукру в Санкт-Петербурзі коштував 30,5 крб. [2, 84], у 1811 р. – 17 крб. [3, 39]. Наприкінці XVIII ст. у Західній Європі було розроблено технологію отримання цукру з цукрових буряків, а 1802 р. в Тульській губернії Російської імперії на основі цієї технології збудували першу цукроварню [4, 12]. Незважаючи на негативне ставлення до цукроваріння тодішнього міністра фінансів Рейтерна, який наголошував на зменшенні митних зборів через можливе припинення імпорту цукру [5, 210], процес створення заводів із виробництва цукру зупинити було вже неможливо. Труднощі зі збутом зернових, певний занепад гуральництва, конкуренція з боку поміщиків Півдня України, які дедалі більше спеціалізувалися на виробництві та експорті пшениці, – все це призвело до того, що для поміщиків Правобережної України бурякоцукрове виробництво стало одним із найефективніших способів підвищення прибутковості господарства. Цьому сприяла і протекціоністська політика держави. Так, у 1819 р. було заборонено імпорт цукру-рафінаду [1, 182], а на тростинний цукор встановлене мито 0,75 крб. з пуда. Згодом ввізне мито постійно збільшувалося: до 1823 р. воно зросло до 2,5 крб. з пуда, у 1831 р. – до 3,15 крб., а в 1840 р. становило вже 3,8 крб. [2, 84]. Така політика сприяла розвитку вітчизняного бурякоцукрового виробництва, яке успішно конкурувало з іноземними постачальниками цукру в напрямку зменшення його ціни на внутрішньому ринку.

Сфера застосування капіталу в дореформений час була ще вузькою, а джерела прибутків – обмеженими. У першій половині XIX ст. тільки переконань про користь розвитку промисловості й бажання присвятити себе цій справі було недостатньо. Господарства багатьох поміщиків були переобтяжені боргами, відповідно, їх господарі не мали достатніх капіталів, які вони могли отримати у вигляді кредиту від держави для заснування промислового закладу, що поряд із відсутністю вільних робочих рук було основним гальмом при перебудові господарств на капіталістичний лад. Тому насамперед великі латифундисти, володіючи тисячами кріпаків, ви-

користовуючи зв'язки серед правлячих кіл, мали найбільші можливості щодо заснування промислових підприємств.

Попри таку урядову політику поміщики у своїх маєтках спершу влаштували невеликі примітивні цукроварні, які переробляли сировину власного господарства. Великий інтерес до цукровиробництва не тільки у поміщиків, а й у суспільстві прокинувся в 1840-х рр., коли граф О. Бобринський і торговий дім купців Яхненків та Симиренків (власники модернізованих цукро заводів) за короткий час отримали величезні прибутки. Цей період став поворотним у розвитку цукрової промисловості на правобережних землях, де потенціал багатьох поміщицьких господарств відтоді був спрямований на розвиток цієї галузі, яка ставала дедалі виразніше комерційною, на її організаційно-технічну перебудову. Удосконалені технічно, бо замість кінської тяги й отримання соку «вогневим» способом заправляли парові машини й закриті апарати випарювання бурякового соку, заводи почали різко збільшувати виробництво. Цукро заводчик тепер змушений був використовувати, поряд із кріпаками, найману робочу силу, запрошувати кваліфікованих фахівців. Зростання виробництва змушувало розширювати посіви буряків у маєтку, закуповувати додатково сировину і матеріали на ринку. Таким чином, цукровиробництво з допоміжної ланки господарства маєтку, якими були в багатьох випадках підприємства з переробки решти продукції сільського господарства, перетворилося на самостійне, і в багатьох випадках головне виробництво, якому підпорядковувалося все поміщицьке господарство.

Володіючи великими латифундіями й тисячами кріпаків, поміщикомагнати засновували по кілька великих або середніх цукро заводів. Наприклад, услід за О. Бобринським, графи Браницькі протягом 1847–1859 рр. збудували 9 цукро заводів, із яких 8 були розташовані в їхніх маєтках. Багато поміщиків Київщини через нестачу коштів улаштували такі підприємства на гроші, одержані в кредитних установах під заставу маєтків або у приватних осіб за високі відсотки [1, 184].

Лише з 1842 до 1847 р. кількість діючих цукро заводів в Україні зростає з 67 до 144. Найбільше їх було засновано в Київській губернії – 40 (із 16 до 56), як середні й великі підприємства, переважна більшість із котрих належала саме поміщикам (у цілому на Правобережжі України майже 92% цукро варень перебували у власності представників цієї верстви). Якщо ж за згадані п'ять років вартість продукції цукро заводів України зростає, за неповними даними, майже в 15 разів (із 328,8 тис. до 4843,7 тис. крб. сріблом), то в Київській губернії – аж у 40 разів (із 87,4 тис. до 3 млн. 584,8 тис. крб.) [6, 146–147]. Таким чином, до середини ХІХ ст. найбільшої концентрації цукрова промисловість досягла на Київщині, яка стала основним центром цукровиробництва у країні. Уже на той час більшість

цукро заводів України, продукцію яких спрямовували на ринок, застосовувала парову енергію. Зокрема, за підрахунками К. Воблого, на них у 1850-х рр. припадало 84% парових машин у цій галузі [6, 170].

Збільшення кількості цукро заводів, що діяли на паровій тязі, пояснювалося наявністю в зазначених губерніях економічно міцних великих маєтків, власники яких володіли коштами, необхідними для заснування таких підприємств або мали змогу отримати їх у кредит. Запровадження в Правобережній Україні у другій половині 1840-х рр. «Інвентарних правил» деякою мірою обмежило використання поміщиками робочої сили своїх кріпаків і сприяло більшому залученню найманої робочої сили.

У наступне десятиліття відбувався подальший розвиток цукроваріння в Україні щодо зростання як кількості заводів, так і розмірів виробництва, котре стало об'єктом найзаповітніших прагнень великих поміщиків, насамперед Правобережної України, які вміло пристосувалися до ринкових відносин. Зокрема, на початку 1850-х рр. у Київській губернії зі 72 цукро заводів по 4 належало графам Бобринським, Понятовським і князям Лопухіним, по 3 – графам Потоцьким, Браницьким та поміщикам Янковським. Протягом другої половини цього десятиліття в губерніях активного цукровиробництва загальна кількість заводів, які використовували вогневий спосіб виробництва і дармову працю кріпаків, почала невпинно зменшуватися, на противагу підприємствам із паровою технікою. Зокрема, в 1856–1857 рр. у Київській губернії було вже 48 парових цукроварень проти 24 вогневих, у Подільській – 15 проти 13. А всього на той час в Україні налічувалося 87 парових і 145 вогневих цукро заводів. Таким чином, у 40-х – 50-х рр. ХІХ ст. цукрова промисловість характеризувалася не тільки швидким збільшенням кількості заводів, а й активним упровадженням передової парової техніки й концентрацією виробництва, що поступово ставало капіталістичним. Ці особливості поміщицької цукрової промисловості відрізняли її від інших галузей дореформеної промисловості, де на переважній більшості підприємств представники дворянського стану застосовували кріпацьку працю і мануфактурну техніку.

Напередодні скасування кріпацтва, як і протягом усього попереднього періоду, цукро заводами продовжували монопольно володіти поміщики. У Київській губернії, де відчувався вплив купецького капіталу, в 1859 р. з 77 цукрових заводів 70 належало поміщикам (у власності купців було 6, і один орендували) [1, 191].

Свій поміщицький характер ця галузь зберігала до кінця 1860-х рр., коли роль купецького капіталу в ній стала вагомою. Попри різке зменшення виробництва цукру на поміщицьких підприємствах України та перехід багатьох цукроварень до рук купців, представникам дворянського стану все ж удалося утримати лідерство в галузі. Цьому сприяли насампе-

ред їхні статки (дворяни були великими землевласниками) та підтримка уряду, який був посередником у регулюванні виробництва і збуту цукру й цін на нього. Формально ж жодних станових переваг або обмежень у цукровій галузі з того часу не було. У пореформені роки продовжували діяти переважно цукрозаводи, засновані на базі латифундій. Капітали для перебудови своїх підприємств магнати одержували найчастіше у вигляді кредиту, нерідко під заставу маєтку.

Після 1861 р., з ліквідацією обмежень, що існували до цього при купівлі-продажу землі для податних станів, дворяни втратили монополію й на землю. Утім, навіть на початку ХХ ст. серед поміщиків найбільшу питому вагу становили, як і раніше, дворяни. Так, на Правобережжі їхня земельна власність досягла 90,3% усього поміщицького землеволодіння [7, 63]. На Правобережжі маєтки польських та спольщених українських магнатів у ХІХ ст. перетворилися на потужні сільськогосподарські підприємства. Завдяки своєму економічному потенціалу значна їх частина після деякого застою в середині століття розвивалася на капіталістичних засадах, проявивши тим самим життєздатність.

Дедалі більше підприємців-поміщиків слідом за купцями-цукрозаводчиками змушені були змінювати систему господарювання, шукати шляхи раціонального розподілу робіт, упроваджувати різні машини і знаряддя. Наприклад, на Правобережжі завдяки таким заходам лише протягом 1873–1879 рр. загальний обсяг цукрового виробництва зріс на 44,5% (з 5,6 до 8,06 млн. пудів) [8, 75]. Справжнє піднесення почалося на початку 1880-х рр., коли швидкими темпами відбувалася концентрація виробництва цукру, множилися підприємства у формі акціонерних підприємств із великими інвестиціями капіталів, упроваджували нові технології. Високий рівень прибутковості цукрових заводів та приплив капіталів у цю галузь були зумовлені дешевизною робочої сили, близькістю сировинної бази, монопольним пануванням магнатів-цукрозаводчиків на внутрішньому ринку завдяки впровадженню заборонних тарифів, різних форм кредитування через Державний банк, наданню кредитів при сплаті акцизу, побудові залізниць, які здешевлювали доставку цукру. До того ж, із кінця 1870-х рр. і до 1882 р. Західна Європа була вигідним ринком збуту продукції українських цукрозаводчиків [9, 159–190]. У підсумку, більша частина цукрозаводів, перетворених на капіталістичні підприємства, де продуктивність праці зростала за рахунок удосконалення техніки й технології виробництва, широкого використання найманої робочої сили зосереджувалася в руках дворян-латифундистів та купців-євреїв, які поступово зрощувалися з монополістичною буржуазією й банками. Зокрема, графам Браницьким і Потоцьким належало по 7 заводів, графам Бобринським – 6, новим дворянам українцям Терещенкам – 9; вони перетворювалися на підприємців капіталістичного типу.

Коли ж у 1884 р. цукрову галузь охопила криза, викликана переви-робництвом, провідні цукрозаводчики, щоби не втратити прибутків, об'єднались у квітні 1887 р. в цукровий синдикат, правління якого розташовувалося в Києві. Майже 70% заводів одразу було монополізовано, що дало підприємцям змогу встановлювати норми випуску цукру, утримувати високі ціни на нього, контролювати ринки збуту цього продукту, ліквідувати дрібні цукроварні. Зокрема, в 1892–1893 рр. синдикат охоплював 92% усіх цукрозаводів у країні (201 підприємство), які разом виробляли 90% цукру [10, 112, 115, 116]. Однак держава не могла бездієво спостерігати за переходом у приватні руки регулювання важливого джерела державних податків. За законом 1895 р. уряд перебрав нормування цукру на внутрішньому ринку, а в казну потекли прибутки від непрямого податку (акцизу) на продаж цукру. У травні 1897 р. було засноване Всеросійське товариство цукрозаводчиків, яке не тільки впливало на ціноутворення в середині країни, дбало про розширення зовнішніх ринків збуту, а й усебічно вивчало цукрове виробництво. Уже протягом першого року діяльності його членами стали власники 185 з 218 заводів.

Граф А. Бобринський (із кінця XIX ст. – беззмінний голова Всеросійського товариства цукрозаводчиків, член комітету рафінерів, керівник «Ради об'єданого дворянства») своєю активною діяльністю змушував уряд зважати на його голос, допомагав заводчикам домагатися найвигідніших умов нормування виробництва і збуту цукру [11, 267]. Установлен-ня загальної кількості виробництва цукру, норми його випуску на внутрішній ринок, а також ціни, обсяг обов'язкового недоторканого запасу та іншого сприяли збільшенню потужності підприємств, заводських плантацій, зростанню прибутків казни і заводчиків від продажу цукру населенню.

Наприкінці XIX – на початку XX ст., в умовах аграрної кризи, цукрова галузь була знову на піднесенні, від якого найбільші прибутки отримали великі цукропромисловці. Зокрема, в 1899–1900 рр. тільки на підприємствах Терещенків виробили близько 4,5 млн. пудів цукру (на всіх заводах країни його виробництво становило 45,5 млн. пудів). Поміщики-цукрозаводчики схвально сприйняли урядову політику стимулювання експорту цукру за кордон. Наприклад, польські магнати Браницькі, Потоцькі, Собанські, Маяковські, Ярошинські та інші реалізовували свою продукцію на англійських, італійських, турецьких ринках, а також на ринках Центральної Азії та Далекого Сходу – в Хіві, Бухарі, Персії, Афганістані, Китаї [7, 210].

Поряд із державною існувала приватна монополія: напівлегальний синдикат рафінерів, який утворився в 1902 р. [12, 214] (він установлював норми виробництва й ціну цукру на ринку). Наприкінці XIX ст. розпочався процес активного зрощування великих землевласників-цукрозаводчиків із фінансовою буржуазією. Спершу зв'язок цукрозаводів із приватними

комерційними банками обмежувався сферою кредиту, якого в дедалі більшій кількості потребували цукрозаводчики для поповнення обігових коштів. Наступною стадією проникнення банківського капіталу в цукрову галузь стала безпосередня участь банківських структур у діяльності таких підприємств або їх купівля [11, 268].

Отже, цукор був своєрідним символом економічної потужності великих землевласників Правобережної України. Завдяки прибуткам від цукроваріння поміщицькі латифундії змогли перетворитися на комплекси з переробки сільськогосподарської продукції та збереглись аж до 1917 р.

The article is about the evolution of process to weld of sugar in Rightland Ukraine in XIX century. Quantity and quality indicators the branch development are analyzed.

Key words: *Rightland Ukraine, to weld of sugar, plant, nobility.*

Исследована еволюція сахароварення в Правобережній Україні в XIX веке. Проанализированы количественные и качественные показатели развития отрасли.

Ключевые слова: *Правобережная Украина, сахароварение, завод, помещики.*

Література

1. Гуржій І. О. Розклад феодально-кріпосницької системи в сільському господарстві України першої половини XIX ст. / І. О. Гуржій. – К., 1954. – 450 с.
2. Буравченко Р. В., Боровко С. Г. Оцінювання вартості продукції цукрової галузі України в історичному контексті (1802–1912 рр.) / Р. В. Буравченко, С. Г. Боровко // Український селянин: Зб. наук. праць / За ред. С. В. Кульчицького, А. Г. Морозова. – Черкаси: ЧДУ ім. Б. Хмельницького, 2003. – Вип. 7. – С. 83–85.
3. Нестеренко О. О. Розвиток капіталістичної промисловості і формування пролетаріату на Україні в кінці XIX і на початку XX століть / О. О. Нестеренко. – К., 1952. – 180 с.
4. Буравченко Р. В. Історичні умови становлення та розвитку цукрової промисловості в Україні (XIX – початок XX ст.) / Автореф. ... дис. канд. істор. наук. – Черкаси, 2006. – 20 с.
5. Слабченко М. Є. Матеріяли до економічно-соціальної історії України XIX ст.: В 2-х томах / М. Є. Слабченко. – Т. 2. – К., 1927. – 271 с.
6. Воблій К. Г. Опыт истории свёкло-сахарной промышленности СССР. (До освобождения крестьян 1861 г.) / К. Г. Воблій. – М., 1928. – Т. 1. – 412 с.
7. Темірова Н. Р. Поміщики України в 1861–1917 рр.: соціально-економічна еволюція / Н. Р. Темірова. – Донецьк, 2003. – 320 с.
8. Мельник Л. Г. Технічний переворот на Україні у XIX ст. / Л. Г. Мельник. – К., 1972. – 239 с.
9. Воблій К. Г. Нариси з історії російсько-української цукробурякової промисловості: в 3 т. / К. Г. Воблій. – К., 1930. – Т. 2: 1861/62–1894/95. – 245 с.
10. Каменецкая И. М. Возникновение монополий в свеклосахарной промышленности России // История СССР. – 1965. – № 6. – С.110–121.
11. Анфимов А. М. Крупное помещичье хозяйство Европейской России (конец XIX – начало XX вв.) / А. М. Анфимов. – М., 1969. – 393 с.
12. Лазанська Т. І. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.) / Т. І. Лазанська. – К., 1999. – 282 с.

УДК 332.122.62

Ліщинський І.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ В УКРАЇНІ

Запропоновано механізм удосконалення національної інвестиційно-інноваційної політики. Сформовано пропозиції місцевим органам самоврядування для підвищення конкурентоспроможності регіонів. Розглянуті особливості реалізації кластерних ініціатив.

Ключові слова: кластер, інвестиційно-інноваційна політика, віртуальний інноваційний простір, центр конкурентного розвитку.

В умовах світової економічної кризи значно актуалізувалася проблема неоптимальної структури промислового виробництва в Україні. Саме сьогодні, коли спостерігаємо замкнутість вітчизняної моносекторної економіки, що традиційно залежить від наявних природних ресурсів, необхідно створювати нові виробничі структури, які б відповідали сучасним реаліям.

Дослідження економістів підтверджують, що найраціональніше фактори виробництва використовують в умовах агломерації. Але традиційні форми агломерації поступово втрачають свою порівняльну перевагу. Будучи доволі «неповороткими» структурами, вони не завжди спроможні відреагувати на стрімкі зміни глобального середовища, що особливо помітно в світлі недавніх кризових подій. Несприятлива кон'юнктура на енергетичному ринку призвела до призупинення діяльності величезної кількості промислових об'єктів – центрів великих агломераційних альянсів, що поставило за межу бідності населення численних моногалузевих шахтарських чи металургійних міст.

Очевидно, що необхідно створювати нові коопераційні мережі, які сприяли б взаємовигідному співробітництву, поширенню інновацій та переваг від агломерації. Саме тому у даній роботі ми намагаємося представити новітні форми концентрації виробничої діяльності, такі, як економічні кластери, що допоможе зрозуміти, в якому ж напрямку стимулювати розвиток наявних агломерацій.

Реалізація ефективної кластерної політики та перехід на інноваційний шлях розвитку конкурентоспроможності регіонів в Україні потребує координації зусиль органів влади як національного, так і регіонального рівня.

Першочерговим завданням уряду має стати проголошення пріоритету інвестиційно-інноваційного розвитку держави, регіону, сектору економіки, підприємства. Для досягнення цього необхідно розробити довготермінову комплексну Стратегію інвестиційно-інноваційного розвитку України до 2020 р., що не раз пропонували провідні вітчизняні науковці, зокрема представники Центру інвестиційно-інноваційних програм Національного інституту стратегічних досліджень [1], Спілки економістів України [2, 383].

Особливої уваги потребує нормативно-правове забезпечення, яке має створювати ефективне середовище для налагодження співпраці бізнесу, влади, науки, освіти, громадських організацій у рамках агломераційних угруповань. Чинні законодавчі акти, програми розвитку інноваційного середовища та організаційна інфраструктура наведені на рис. 1. Хоча термін «кластер» часто трапляється в різноманітних урядових програмах, немає його законодавчого визначення як форми спільної діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до норм Європейського союзу мають бути адаптовані закони України «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків».

Необхідно також розробити законодавчі та організаційні основи розвитку співпраці між державним і приватним секторами національної економіки; впорядкувати процес досудового вирішення спорів з інвесторами.

В Україні практично немає окремого законодавства про венчурну діяльність у сфері інновацій, про інноваційну інфраструктуру, про державну підтримку розвитку галузей високих технологій, без чого кластерна політика не може бути достатньо продуктивною.

Реалізація кластерної політики потребує також сприятливого економічного середовища, чого досягають оптимізацією бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. Доцільно в рамках Державного бюджету виділити «Бюджет інноваційного розвитку», вдосконалити систему держзамовлень, що потребує створення дієвого механізму контролю за витратами державних коштів. Основні аспекти реформи податкової та грошово-кредитної політики відображені на рис. 2.

Серед перелічених інструментів особливо варто зосередити увагу на розвитку венчурного бізнесу: зокрема створенні Державного венчурного банку із регіональними відділеннями в усіх областях України, а також приватних інноваційних банків та венчурних компаній. Це приведе до створення нових життєздатних господарських одиниць, які впливають на всю традиційну структуру ведення наукових досліджень, і викличе структурні зміни в суспільному виробництві країни.

Основні акти законодавства, які формують правову основу інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні	Основні наукові, громадські та професійні установи, організації та проекти у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності	Державні програми розвитку інституційного середовища у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні
<ul style="list-style-type: none"> ◆ ЗУ "Про місцеве самоврядування в Україні"; ◆ ЗУ "Про місцеві державні адміністрації"; ◆ ЗУ "Про інвестиційну діяльність"; ◆ ЗУ "Про інноваційну діяльність"; ◆ ЗУ "Про режим іноземного інвестування"; ◆ ЗУ "Про загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон"; ◆ ЗУ "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні"; ◆ ЗУ "Про цінні папери та фондовий ринок"; ◆ ЗУ "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)"; ◆ ЗУ "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій"; ◆ ЗУ "Про наукову і науково-технічну діяльність" 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Національна академія наук України ◆ Торгово-промислова палата України та регіональні торгово-промислові палати; ◆ Українська спілка промисловців і підприємців; ◆ Рада конкурентоспроможності України; ◆ Європейська бізнес-асоціація; ◆ Американська торгова палата в Україні; ◆ Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу; ◆ Агентство з раціонального використання енергії та екології "Арена-еко"; ◆ Центр Державно-Приватного партнерства Української асоціації місцевих та регіональних влад; ◆ Асоціація приватних інвесторів України; ◆ Регулярна виставка "Винаходи та інновації" (раз у 2 роки) компанії "Євроіндекс" (м. Київ); ◆ Internet-проект "Innovations.com.ua" Києво-Могилянської бізнес-школи; ◆ Internet-проект "Інноваційний міст" НТЦ "Скіф" (м. Київ); ◆ Internet-проект "Innopolis.info". 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Програма "Інвестиційний імідж України", затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 № 447-р; ◆ Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 № 1174; ◆ Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2012 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11.09.2007 № 1118; ◆ Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 07.05.2008 № 439; ◆ Державна цільова економічна програма "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 № 447.

Рис. 1. Нормативно-правове та організаційне забезпечення інноваційної діяльності в Україні

(Розробив автор на основі: [3]).

Доцільно створити Фонд сприяння інноваційним формам агломерації виробництва, що формуватиметься за рахунок залучення бюджетних та приватних коштів і спрямовуватиметься в основному на забезпечення розвитку інноваційної та інформаційної інфраструктури країни.

Зокрема, в контексті створення даного Фонду необхідно приділити увагу потенційним джерелам фінансування з боку міжнародних організацій. Позитивним досвідом створення кластерів за підтримки ЮНІДО, ПРООН, ОЕСР володіють багато регіонів Східної Європи, яким уже встигли скористатися деякі українські кластери на етапі свого становлення. Кошти для фінансування розвитку інфраструктури можна отримати за сприяння Європейського банку реконструкції та розвитку. Міжнародний рівень інноваційного середовища України представлений на рис. 3.

Так, для стимулювання інноваційної діяльності українських фірм шляхом подолання розриву між дослідженням та виробництвом і стимулювання передачі технологій у межах національної і глобальної економіки Європейський союз створив проект ІнноЕнтерпрайз.



Рис. 2. Напрямки поліпшення бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики підтримки інноваційної діяльності
(Розробив автор).

Наразі його реалізують в обмеженій кількості регіонів (Головні пілотні регіони: Київська, Полтавська області, Автономна Республіка Крим; другорядні пілотні регіони: Харків, Донецьк), і специфічними завданнями цього проекту є:

- ✓ розвиток інфраструктури передачі технології і посередницьких організацій підтримки інновацій;
- ✓ розвиток наукових центрів, підтримка створення дослідниками дочірніх компаній дослідницьких установ і заснування нових інноваційних компаній;
- ✓ запуск справжніх технопарків та інноваційних кластерів як інструментів передачі інновацій та технологій до регіонів;
- ✓ заснування диверсифікованих тренінгових структур та підготовка інноваційних менеджерів.

Особливу увагу слід також приділити питанням охорони прав на інтелектуальну власність відповідно до міжнародних стандартів. Зокрема, необхідно вживати заходів для поліпшення рейтингу України стосовно захисту прав інтелектуальної власності за списком «Special 301», що дасть змогу скористатися перевагами для вітчизняних експортерів у рамках Ге-

нералізованої системи преференцій; продовжувати тісну співпрацю в рамках Діалогу між Європейською Комісією та Україною з питань захисту прав інтелектуальної власності. Для досягнення зазначеного потрібно стимулювати створення патентних підрозділів, підрозділів із питань трансферу технологій, інноваційної діяльності в державних органах влади і на підприємствах із державною формою власності, заохочувати суб'єктів господарювання до активного здійснення патентної експертизи інноваційних проектів у міжнародних патентних організаціях (зокрема, в Європейській патентній організації, Бюро з реєстрації патентів і торгових марок США) для мінімізації їх дублювань.

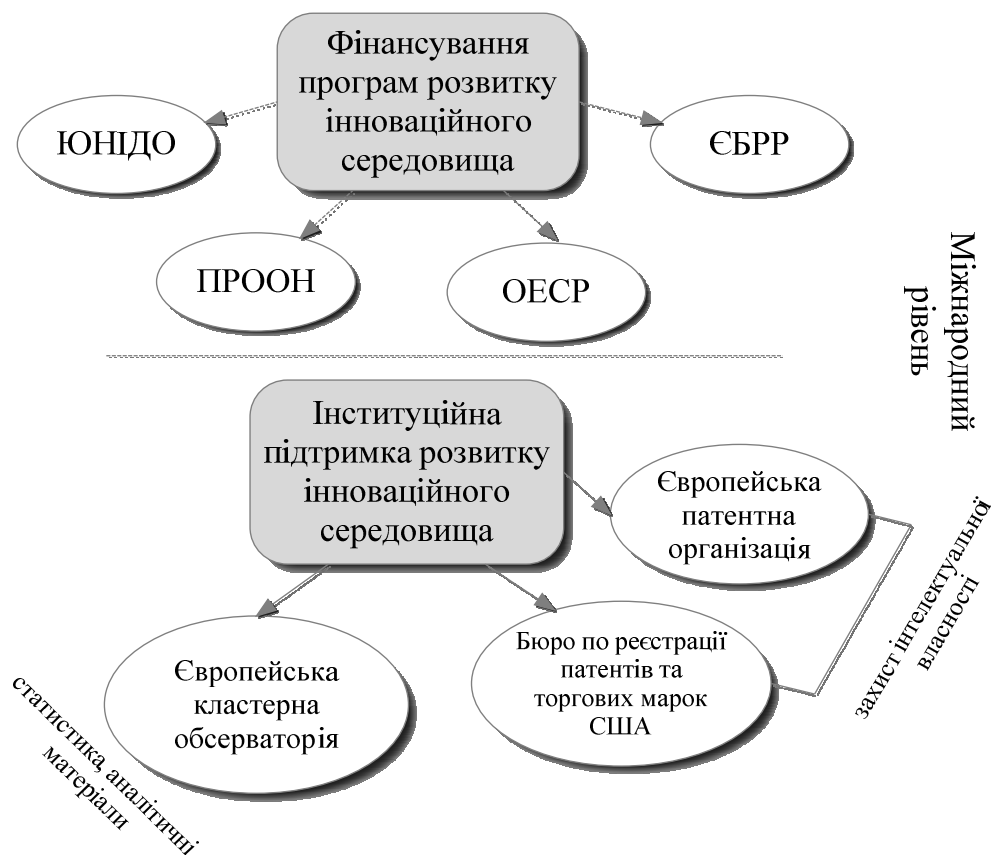


Рис. 3. Міжнародний рівень інноваційного середовища
(Розробив автор).

Центрами багатьох успішних іноземних агломерацій є провідні університети країн. В Україні ж процес інтеграції вузівської освіти та бізнес-сектору практично невідчутний. Для подолання даної невідповідності доцільно формувати дослідно-освітні центри інноваційної спрямованості, комплекси взаємодій між університетами та підприємствами, центри працевлаштування випускників, спеціальні курси для підвищення кваліфікації тощо.

Успішна реалізація кластерної політики потребує, як уже зазначено, активного розвитку інноваційного середовища, що передбачає насамперед наявність доступної інформації. Перші кроки зроблені: з ініціативи Міжнародної Фундації сприяння ринку та Інституту конкурентоспроможності створено інтернет-портал «Українські кластери» (ucluster.org), покликаний надавати інформацію про вже наявні кластери, а також сприяти формуванню нових інноваційних агломерацій завдяки представленій платформі для спілкування експертів, потенційних учасників та інших зацікавлених сторін.

На нашу думку, доцільно створити глобальніший веб-вузол, що задовольняв би потреби інформаційного забезпечення інноваційної діяльності всіх форм бізнесу, в т. ч. кластерів. Такий Віртуальний інноваційний простір пропонуємо створити у вигляді системи, яка б об'єднувала кілька центрів із різною спрямованістю (див. рис. 4).

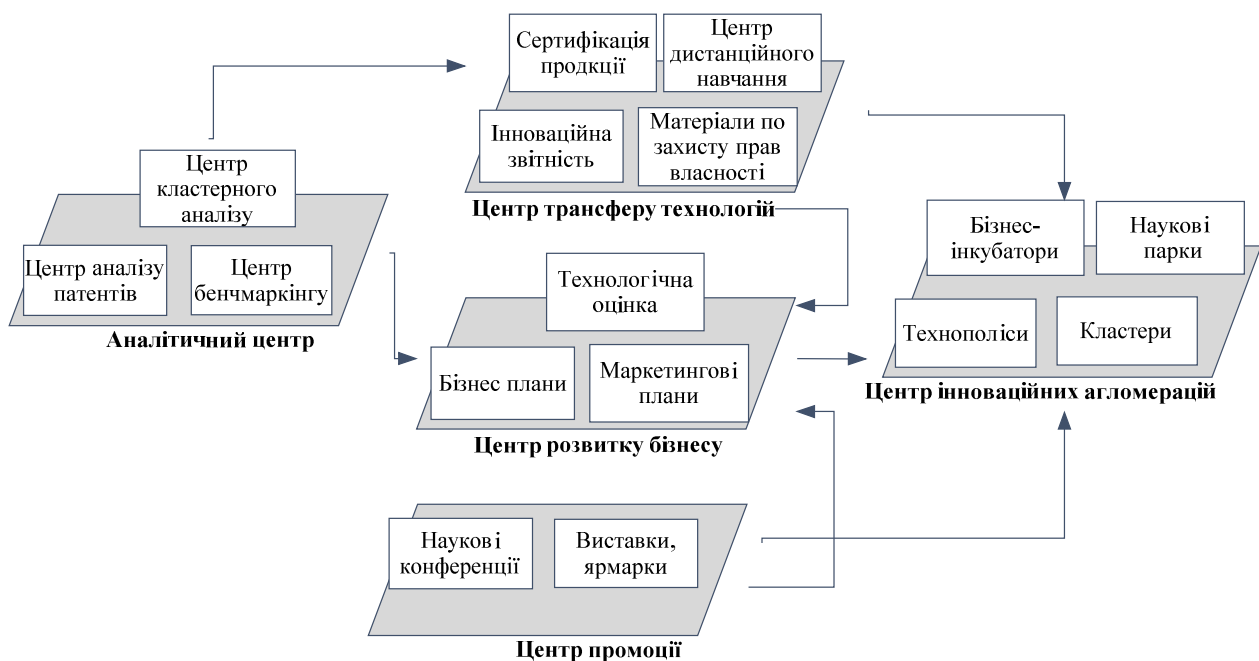


Рис. 4. Віртуальний інноваційний простір

(Розробив автор).

Так, передбачено, що аналітичний центр стане тією платформою, на якій зосереджувався б детальний огляд про сучасний стан і тенденції розвитку ринків за регіонами України. Зокрема, в межах його ресурсів має бути така інформація:

- ✓ загальний економічний огляд областей (зокрема електронні версії регіональних статистичних щорічників);
- ✓ база даних щодо НДДКР (прерогатива центру аналізу патентів);
- ✓ бенчмаркінг компаній (оцінка рівня технологій, виробничого процесу, продукції вітчизняних підприємств та їх порівняння з євро-

- пейськими аналогами в сферах досліджень і розробок, фінансів, ланцюгів постачання, менеджменту тощо);
- ✓ аналіз стану ринку робочої сили відповідної кваліфікації (інформація про вакансії, можливі дані біржі праці стосовно незайнятих кадрів, інформація про випускників вузів; центр кластерного аналізу досліджуватиме регіональну спеціалізацію та промислову концентрацію в регіонах).

Основними завданнями Центру трансферу технологій є відстежування трансферу прогресивних технологій та високотехнологічної продукції; публікація результатів науково-дослідної діяльності; звіти про сертифікацію продукції та незалежну оцінку нових проектів; пошук і залучення інвесторів для завершення й комерціалізації науково-технічних розробок та результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; правове забезпечення процесу комерціалізації наукових розробок.

Метою Центру розвитку бізнесу має бути розроблення та передача у вільний доступ програмного забезпечення, що допомогло б підприємцям при створенні бізнес- і маркетингових планів, здійсненні технологічної оцінки тощо. Також у даній частині веб-порталу доцільно розміщувати інформацію про законодавчі вимоги ведення бізнесу (з акцентом на сфері досліджень та розробок), особливості початку власної справи, потенційні венчурні та інші сприятливі кредитні програми.

Центр промоції поширює інформацію про діяльність учасників Віртуального інноваційного простору, розвиток співпраці й налагодження контактів. У даному підрозділі інтернет-вузла міститимуться дані про майбутні виставки, ярмарки, наукові й науково-практичні конференції.

Центр інноваційних агломерацій доцільно сформувати за зразком уже згаданого інтернет-порталу «Українські кластери» (можливо, і на його базі). Проте, окрім кластерів, він охоплюватиме й інші інноваційні форми агломерації (технопарки, креативні регіони, технопарки та ін.).

Створення запропонованого нами Віртуального інноваційного простору сприятиме впровадженню сучасних комерційно-перспективних наукових, науково-дослідних, науково-практичних, дослідно-конструкторських, проектно-конструкторських розробок у виробництво і сферу обслуговування на основі ефективного використання науково-технічного потенціалу.

Перелічені заходи рекомендовані урядові для поліпшення економічного середовища на національному рівні, проте розвиток інноваційної діяльності неможливий без зростання ролі регіональних органів влади на місцях. Лише завдяки конкурентоспроможним регіонам можна досягти успіху всієї системи.

Для забезпечення конкурентоспроможності регіонів необхідно:

- ✓ здійснити в Україні адміністративно-територіальну реформу, яка базувалася б на принципах децентралізації, деконцентрації повноважень, субсидіарності, фінансового федералізму (основні аспекти реформи див.: [6]);
- ✓ не лише розробити і затвердити програми розвитку регіонів на найближче десятиліття (що вже зроблено для більшості областей України), а й регулярно здійснювати моніторинг їх виконання;
- ✓ розробити програми інвестиційно-інноваційного розвитку на рівні як усього регіону, так і окремих населених пунктів (у т. ч. за рахунок грантів від реалізації проектів міжнародних організацій, отримання кредитів Європейського банку розвитку, інших відмінних від бюджетних джерел фінансування);
- ✓ зменшення негативних тенденцій на ринку праці, пов'язаних із надмірною еміграцією (в т. ч. «відтік мозків»), високим рівнем безробіття, відсутністю нових робочих місць;
- ✓ стимулювання розвитку освіти (подолання корупції в освітній сфері, перегляд вимог до навчання за держзамовленням, спеціальні стипендії для найбільш обдарованих школярів та студентів);
- ✓ створення бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів та інноваційних структур іншого типу.

Особливу зацікавленість на регіональному рівні має викликати можливість транскордонного співробітництва, зокрема серед єврорегіонів згідно з умовами Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами і владами. Дані території можуть стати своєрідними «центрами росту», завдяки вигідному географічному розташуванню.

І хоча в Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 рр. наголошено на необхідності «активізації транскордонного співробітництва у сфері культури, освіти, науки і соціальної сфері» [7], серед 16-ти проектів транскордонного співробітництва, реалізація яких запланована за фінансової підтримки держави, лише один проект стосується науково-виробничої співпраці. Державна стратегія регіонального розвитку одним із пріоритетних напрямів визначає розвиток транскордонного співробітництва, в межах якого передбачено заходи щодо активізації науково-технічної співпраці [8, 9].

Перелічені заходи на національному і регіональному рівнях мають на меті створити сприятливе економічне середовище для інноваційної діяльності в Україні. Проте цього недостатньо для ефективного розвитку сучасних інноваційних форм агломерації, які б дали змогу значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, не потребуючи при цьому значних затрат бюджетних коштів, що особливо актуально для розвит-

ку регіонів, враховуючи надмірну фінансову централізованість, притаманну Україні. Саме тому урядові необхідно розробити інструментарій розвитку економіки, базуючись на кластерному підході.

Насамперед слід визначити, яким має бути загальний підхід до кластерної політики, тобто хто стане ініціатором створення критичної маси інноваційних форм агломерації – власне уряд чи підприємства та організації на місцях. Обидва підходи – як висхідний, так і низхідний – мають свої переваги та недоліки й застосовуються однаковою мірою при розробленні економічної політики різними країнами. Враховуючи доволі значну інертність вітчизняного бізнесу, на нашу думку, саме ініціатива уряду має бути тим «спусковим гачком», який би запустив процес створення сучасних агломерацій у регіонах, адже спонтанно створені кластери так і не набули значного поширення в Україні.

Здійснення агломераційної політики за висхідним підходом (ініціатива надходить «згори») потребує розроблення чіткої Програми розвитку кластерів, що нетипово для більшості постсоціалістичних країн. Проте навіть якщо пріоритетним буде обрано другий шлях, необхідно передбачити в Стратегії розвитку промисловості України розвиток інноваційних форм агломерації.

Реалізація кластерної політики за висхідним принципом потребує чіткої координації дій усіх суб'єктів ринкового господарства. На макрорівні загальне регулювання в межах своєї компетенції здійснюватимуть Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства й Міністерство закордонних справ України.

Пропонуємо також створити Центр конкурентного розвитку (рис. 5), основним завданням якого має стати забезпечення умов для налагодження співпраці між економічними суб'єктами мезорівня (органи місцевого самоврядування, торгово-промислові палати, галузеві й регіональні асоціації виробників) та мікрорівня (підприємства, науково-освітні організації, фінансові структури, громадські організації та інші учасники агломераційних структур). Діяльність Центру має бути спрямованою не лише в русло кластерної політики, а й охоплювати створення сприятливого середовища для розвитку виробничих мереж (у т. ч. міжнародних) та нових асоціацій підприємців і невиробничих структур.

Отже, першочерговим завданням уряду має стати проголошення пріоритету інвестиційно-інноваційного розвитку держави, регіону, сектору економіки, підприємства. Для досягнення цього необхідно розробити довготермінову комплексну Стратегію інвестиційно-інноваційного розвитку.

Здійснення агломераційної політики за висхідним підходом (ініціатива надходить «згори») потребує розроблення чіткої Програми розвитку

кластерів, що нетипово для більшості постсоціалістичних країн. Проте навіть якщо пріоритетним буде обрано другий шлях, у Стратегії розвитку промисловості України необхідно передбачити розвиток інноваційних форм агломерації.

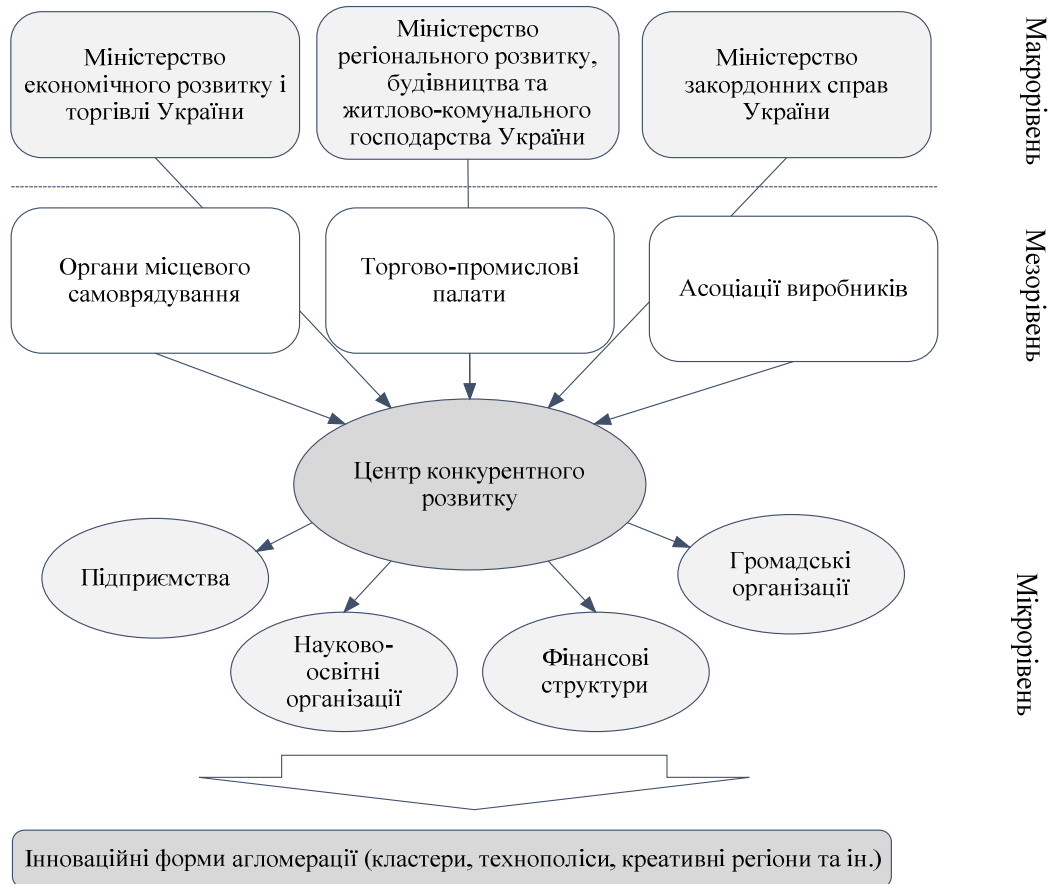


Рис. 5. Схема функціональних взаємозв'язків між суб'єктами національного господарства при реалізації кластерної політики
(Розробив автор).

The mechanism to improve national investment and innovation policy is analysed. Suggestions for local governments to increase regional competitiveness are given. Implementation of cluster initiatives is considered.

Key words: cluster, investment and innovation policy, virtual innovation space, centre of competitive development.

Предложен механизм совершенствования национальной инвестиционно-инновационной политики. Сформулированы предложения местным органам самоуправления для повышения конкурентоспособности регионов. Рассмотрены особенности реализации кластерных инициатив.

Ключевые слова: кластер, инвестиционно-инновационная политика, виртуальное инновационное пространство, центр конкурентного развития.

Література

1. Програма Міжнародного Форуму «Інновації. Інвестиції. Інтеграція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Evointeg/FORUM/ukr/program.htm>
2. Рекомендації Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки» // Матеріали шостого Пленуму Спілки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції / За заг. ред. В. Оскольського. – К., 2007. – 383 с.
3. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні (станом на 01. 01. 2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=127481
4. Веб-сайт програми Інноентерпрайс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innoenterprise.com.ua/>
5. Портал «Українські кластери» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ucluster.org
6. Безсмертний Р. Проблеми реформування адміністративно-територіального устрою // Проблеми реформування публічної влади: Збірник матеріалів та документів / Заг. ред. Р. Безсмертного; Наук. ред. М. Пухтинський. – К.: Атіка, 2009. – С. 141–152.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. № 1819 «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guon.kiev.ua>
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Бабець І. Удосконалення механізму державного управління міжнародним співробітництвом регіонів у науково-технічній сфері / І. Г. Бабець, В. В. Засадко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.niisp.org/public/File/Str_prioritetu/2010_3-16.pdf

УДК 338.984

Лотиш О.

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ЯК НАПРЯМОК ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НИМИ

Досліджено місце витрат у системі управління виробничими витратами, необхідність використання методу оптимізації витрат за критерієм їхньої мінімізації, що дає змогу підвищити ефективність господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: витрати, управління витратами, оптимізація витрат.

Ефективний процес становлення ринкових відносин висуває на перший план питання підвищення конкурентоспроможності продукції промислового виробництва. При цьому конкуренція змушує виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці, шукати інноваційні шляхи забезпечення унікальності продукції. Сьогодні є багато чинників, які перешкоджають ефективним процесам господарювання, а також гальмують вихід економіки зі світової фінансової кризи. Це стосується насамперед проблем недостатньо ефективного управління підприємствами. Оскільки основною метою функціонування підприємства є отримання максимального прибутку, то важко переоцінити роль аналізу витрат та управління ними.

Зміна умов конкуренції, потреба споживачів у продуктах харчування, впровадження гнучких автоматизованих виробничих установок, комп'ютеризація процесів виробництва, контроль за якістю – всі ці вимоги окреслюють перед підприємствами необхідність розв'язання проблеми ефективного управління витратами виробництва. Метою будь-якого управління витратами в кінцевому вигляді є зменшення витрат. Управління витратами передбачає сукупність методів, які з випередженням впливають на структуру витрат у бік оптимізації і на динаміку – в бік зниження [2, 129].

Відомі численні методи зниження витрат, серед яких в умовах нестабільної економіки на особливу увагу заслуговує метод оптимізації, можливості якого при плануванні виробничих витрат підприємства визначають актуальність даного дослідження.

Процес управління витратами підприємства – комплексний характер і передбачає вирішення питань формування витрат виробництва та собіва-

ртості як окремих видів продукції, так і всієї продукції, встановлення гуртових цін на кожний виріб і визначення його рентабельності, виявлення й практичне використання резервів економії витрат та зниження собівартості, контроль за станом і характером зміни фактичної собівартості порівняно з плановими показниками, затвердженими на підприємстві, та в динаміці. На основі змісту поняття «управління» можна стверджувати, що основними елементами системи управління витратами на виробництво є прогнозування і планування, нормування витрат, організація обліку витрат на виробництво й калькулювання собівартості продукції, економічний аналіз, контроль витрат та регулювання діяльності під час її здійснення. Загалом механізм господарювання підприємства в умовах ринку визначається ступенем керованості витратами виробництва. Протягом останнього часу спостерігається підвищений інтерес як учених-економістів, так і практиків до практичного використання методів оптимізації витрат при вирішенні завдань у сфері управління господарською діяльністю підприємством [1; 3; 6]. Різні аспекти цього складного й водночас актуального питання відображено у дослідженнях науковців А. Чандлера, К. Друрі, Дж. Шанка, А. Ільїна, О. Орлова, Є. Рясних, Ю. Цал-Цалка, В. Загорулька, В. Палія та ін.

Метою наукової статті є розроблення теоретичних положень щодо важливості використання моделі оптимізації виробничих витрат як вагомого чинника підвищення ефективності управління ними та управління підприємством загалом. Для досягнення окресленої мети запропоновано вирішення таких завдань:

- ✓ обґрунтувати місце і роль процесів оптимізації в системі управління підприємством;
- ✓ запропонувати економіко-математичну модель оптимізації витрат на виробництво продукції вітчизняних підприємств.

Зорієнтована на зміцнення ринкових відносин економіка України потребує інтенсивної роботи з удосконалення управління витратами на підприємствах усіх форм власності. Це зумовлено певними причинами: по-перше, основна роль у зміцненні та розвитку економічного потенціалу країни належить підприємству; по-друге, собівартість відображає витрати конкретних підприємств на виробництво і реалізацію продукції та розкриває економічний механізм відшкодування витрат із виручки від реалізації продукції; по-третє, виробничі витрати суттєво впливають на економічний потенціал країни, його зміни у перспективі та зростання ефективності виробництва.

Оскільки ефективність діяльності підприємств залежить від трьох взаємопов'язаних елементів: інвестиційного, виробничого та фінансового, то підприємству необхідна така функція, як управління. Процес управління забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль і регулюван-

ня діяльності підприємства для досягнення його цілей відповідно до намічених планів. Основним об'єктом управління на підприємстві є витрати виробництва. До них відносять витрати, обумовлені технологією виробництва, що залежать від випуску продукції і становлять речову основу випущеної продукції.

У ринкових умовах господарювання перед вітчизняними підприємствами актуалізується вирішення питання ефективного формування витрат на виробництво продукції, якого можна досягнути за рахунок їх оптимізації, а також визначити умови роботи, за яких дані витрати були б якнайнижчими, а випуск продукції – якнайбільший. Виникнення підприємницької ідеї має бути підкріплене економічними розрахунками її доцільності щодо визначення витрат, доходів, прибутку та оцінки привабливості суб'єкта господарювання.

Оптимізація – це один із методів управління витратами, оскільки на основі отриманих оптимальних вирішень завдань приймають управлінські рішення з підвищення ефективності виробництва. В той же час значення критерію, що відповідають оптимальним значенням факторів, дають змогу зробити прогноз щодо поведінки даного об'єкта. Проблеми формування витрат стосуються насамперед їх оптимізації.

Завдання оптимізації витрат на виробництво продукції підприємств переважно формалізують у вигляді задач лінійного програмування, в яких цільовою функцією є мінімум сумарних витрат за структурою виробництва:

$$\sum_{i=1}^N VC_i \cdot x_i + FC \xrightarrow{x_i, i=1, \dots, N} \min \quad (1)$$

де x_i – обсяг виробництва продукції i -того виду;

VC_i – змінні витрати на виробництво одиниці продукції i -того виду;

FC – постійні виробничі витрати.

При цьому множину допустимих розв'язків задачі лінійного програмування з економічної точки зору доцільно сформулювати на основі чотирьох умов:

✓ умови забезпечення заданого прибутку Pr від виробництва та реалізації всіх видів продукції

$$Pr \leq \sum_{i=1}^N P_i \cdot x_i - \left(\sum_{i=1}^N VC_i \cdot x_i + FC \right), \quad (2)$$

де P_i – ціна реалізації i -того виду продукції;

✓ умови, заданої обмеженнями на запаси сировини

$$\sum_{i=1}^N k_{ij} \cdot x_i \leq b_j \quad j=1, \dots, m, \quad (3)$$

де k_{ij} – норми витрат j -того виду на виробництво продукції i -того виду;

b_j – запаси сировинних ресурсів j -того виду ;

✓ умови, заданої обмеженнями на виробничі потужності

$$x_i \leq W_{il} \cdot T_l, i=1, \dots, m, \quad (4)$$

де W_{il} – продуктивність обладнання l -того виду при виробництві продукції i -того виду;

T_l – кількість годин експлуатації обладнання l -того виду протягом заданого періоду;

✓ умови, задані обмеженнями на споживання виробленої продукції

$$x_i \geq x_i^-, i = 1, \dots, m, \quad (5)$$

де x_i^- – попит на продукцію i -того виду.

У наявних підходах до побудови даного типу задач загалом і для складання згаданих обмежень зокрема використовують неформальний підхід, коли числові значення реалізаційної ціни P_i , змінних VC_i та постійних FC витрат, норм витрат k_{ij} , запасів сировинних ресурсів b_j , продуктивності обладнання W_{il} , кількості годин експлуатації обладнання T_l та попиту x_i^- на продукцію в цільовій функції (1) і нерівностях (2)–(5) вибирають на основі суб'єктивних міркувань. Такий підхід має низку недоліків. По-перше, побудована модель оптимізації витрат і результати розв'язування задачі лінійного програмування не враховують можливу динаміку як ринку сировини, так і ринку збуту. По-друге, побудовані таким способом обмеження не дають змоги враховувати сезонне коливання цін при виробництві продукції і розраховувати оптимальну структуру виробництва на будь-який період.

У зв'язку з цим ми запропонували формалізований підхід до побудови задачі (1)–(5). Суть підходу полягає у накопиченні статистичних даних стосовно зміни ринку збуту, змінних витрат та ринку сировини, що є найдинамічнішими при окресленні задачі (1)–(5), опрацюванні цих даних методами регресійного аналізу і побудови часових трендів із подальшим узагальненням отриманих результатів на основі інтегральних оцінок сподіваної ціни, попиту, змінних витрат та сировинної бази на заданий період виробництва.

Розглянемо детальніше запропонований підхід.

Нехай відомі дані стосовно щомісячного попиту x_{ik}^- на продукцію i -того виду виробничого підприємства і побудована така таблиця:

Попит	x_{i1}^-	x_{i2}^-	x_{i3}^-	x_{i4}^-	x_{i5}^-	x_{i6}^-	x_{i7}^-	x_{i8}^-	x_{i9}^-	x_{i10}^-	x_{i11}^-	x_{i12}^-
Номер місяця	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Для початку, враховуючи сезонні коливання попиту, часовий тренд для попиту будемо описувати поліномом, наприклад, третьої степені, тобто

$$x_i^-(t) = a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2 + a_3 \cdot t^3. \quad (6)$$

Якщо в процесі оцінювання коефіцієнтів полінома виявиться, що коефіцієнт детермінації є малим (наприклад $< 0,95$), то, нарощуючи степінь полінома, завжди можемо отримати адекватну модель $x_i^-(t)$, що відобразить динаміку попиту.

Задамо період $[t_1; t_2]$, на якому необхідно визначити оптимальну за критерієм мінімуму витрат структуру виробництва.

Тоді інтегральна оцінка сподіваного попиту за даний період буде такою:

$$(t_1, t_2) = \int_{t_1}^{t_2} x_i^-(t) dt. \quad (7)$$

Аналогічний підхід використовуємо для визначення інтегральних оцінок ціни, змінних витрат та сировинної бази на заданий період виробництва $[t_1; t_2]$, застосовуючи при цьому формули:

$$P_i(t_1, t_2) = \frac{1}{t_2 - t_1} \int_{t_1}^{t_2} P_i(t) dt \quad (8)$$

$$VC_i(t_1, t_2) = \frac{1}{t_2 - t_1} \int_{t_1}^{t_2} VC_i(t) dt, \quad (9)$$

$$b_j(t_1, t_2) = \int_{t_1}^{t_2} b_j(t) dt, \quad (10)$$

де $P_i(t)$, $VC_i(t)$ та $b_j(t)$ – поліноміальні функції, що описують динаміку коливань ціни, змінних витрат на одиницю продукції i -того виду і запасів сировини j -того виду, побудовані на основі статистичних даних.

Тепер розраховані величини оцінок сподіваного попиту та ціни, змінних витрат на одиницю продукції i -того виду і запасів сировини j -того виду підставляємо у цільову функцію (1) та відповідні обмеження задачі лінійного програмування (2)–(5). Тоді задачу оптимізації виробничих витрат перепишемо у такому вигляді

$$\sum_{i=1}^N VC_i(t_1, t_2) \cdot x_i + FC(t_1, t_2) \xrightarrow{x_i, i=1, \dots, N} \min \quad (11)$$

$$Pr(t_1, t_2) \leq \sum_{i=1}^N P_i(t_1, t_2) \cdot x_i - \left(\sum_{i=1}^N VC_i(t_1, t_2) \cdot x_i + FC(t_1, t_2) \right), \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^N k_{ij} \cdot x_i \leq b_j(t_1, t_2) \quad j=1, \dots, m, \quad (13)$$

$$x_i \leq W_{il} \cdot T_i(t_1, t_2), i=1, \dots, m, \quad (14)$$

$$x_i \geq x_i^-(t_1, t_2), i=1, \dots, m, \quad (15)$$

де $T_i(t_1, t_2)$ – визначає кількість годин роботи обладнання на заданому часовому інтервалі $[t_1; t_2]$; $FC(t_1, t_2)$, $Pr(t_1, t_2)$ – постійні витрати та прибуток на заданому часовому інтервалі, відповідно.

Враховуючи стохастичну природу коефіцієнтів $P_i(t_1, t_2)$, $x_i^-(t_1; t_2)$, $VC_i(t_1; t_2)$, $b_j(t_1; t_2)$, намічена задача (11)–(15) оптимізації витрат є задачею стохастичного програмування. Відповідно, отриманий розв’язок цієї задачі відображатиме сподівані значення обсягів виробництва продукції виробничого підприємства, які забезпечуватимуть мінімальні сподівані витрати. Дана модель оптимізації є універсальною для використання в практиці роботи будь-якого виробничого підприємства, оскільки дає змогу оптимізувати витрати виробництва на будь-який період часу – від декади до року.

За умов ринкової економіки підприємства мають шукати подальші резерви зниження собівартості продукції, мати оперативну інформацію щодо виробничих витрат, здійснювати постійний аналіз та контроль за динамікою собівартості тощо. Адже, як відомо, в нових умовах господарювання ціни на продукцію встановлює ринок. Така методика забезпечує успішний збут продукції і знаходить свого споживача. Даний стан справ об’єктивно потребує попереднього здійснювання оцінки власних витрат із метою успішного конкурування на ринку за збут своєї продукції.

Унаслідок посилення конкурентної боротьби важливою умовою виживання підприємства є зниження витрат на виробництво продукції. Практика роботи вітчизняних підприємств має бути спрямована на оптимізацію витрат, що забезпечує утримання лідируючих позицій на ринку та досягнення рентабельної діяльності. Управління витратами – невід’ємна частина економічної роботи на підприємстві.

Таким чином, основними перевагами оптимізації витрат виробництва як засобу ефективного управління ними є:

- ✓ виробництво конкурентоспроможної продукції за рахунок менших витрат та, відповідно, зниження ціни одиниці продукції;
- ✓ наявність високоякісної і реальної інформації про витрати на виробництво окремих видів продукції;
- ✓ надання об’єктивних даних для прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень.

In the article is researching of the costs in the ruling system of the production costs which are necessary in the optimizing using methods as the criteria of its minimum that permits to raise up the affectivity of the enterprise in its managements activity.

Key words: costs, costs management, optimization of costs.

Исследовано место издержек в системе управления производственными издержками, необходимость применения метода оптимизации издержек за критерием их минимизации, что позволит повысить эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: издержки, управление издержками, оптимизация издержек.

Література

1. Ворошин В. Г. Экономико-математические методы и модели планирования в пищевой промышленности. – М.: Агропромиздат, 1996. – 303 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
3. Прус Н. В. Можливості застосування багатокритеріальної оптимізації при плануванні витрат промислового підприємства // Вісник Хмельницького національного економічного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 219–222.
4. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
5. Царев В. В. Внутрифирменное планирование. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.
6. Шереметинский А. П., Свитлинский Е. Т. Оптимизация плана производства в пищевой промышленности. – К.: Урожай, 1990. – 144 с.

УДК 94(477)

Лотоцька О.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ СХІДНОЇ ГАЛИЧИНИ В 1920 – 1930-х РОКАХ

Проаналізовано особливості розвитку і значення української кредитної кооперації Східної Галичини в 1920 – 1930-х роках. Зазначено, що в міжвоєнний період кредитна кооперація для українців була чи не єдиним засобом створення національного капіталу та організації раціонального кредиту. Відсутність власної держави, несприятлива політика польського уряду, бідність більшості з позичальників негативно позначилася на її розвитку.

Ключові слова: *Східна Галичина, кооперація, кредитна кооперація, райффайзенки, заощадження, кредит.*

Досвід роботи кредитних організацій 20–30-х років ХХ ст. досить актуальний для сучасного розвитку економіки України.

На жаль, діяльність кредитної кооперації Східної Галичини в міжвоєнний період не став предметом ґрунтовного дослідження як у вітчизняній, так і в закордонній історіографії. Окремі аспекти зазначеної проблеми висвітлені в статтях сучасних науковців С. Гелея [3] та Р. Пастушенка [18]. Про кредитні кооперативи частково йдеться в дисертаційних дослідженнях Л. Драгомирецької «Українська кооперація у громадсько-політичному житті Західної України (1920–1939 рр.)» [10], З. Струк «Українські виробничо-торгівельні кооперативи в Західній Україні (1921–1939 рр.)» [20], Г. Голуб «Кооперативний рух в Західній Україні (1918–1939 рр.)» [4], В. Чайковського «Сільськогосподарська кооперація у Західній Україні (1920–1939 рр.)» [21], у монографії З. Струк «Діяльність українських кооперативів в Західній Україні (1921–1939 рр.)» [19]. Важливу інформацію для з'ясування особливостей даної проблеми можна почерпнути з тогочасної преси й матеріалів архівів Львова і Тернополя.

Метою статті є аналіз умов розвитку української кредитної кооперації Східної Галичини та її значення у соціально-економічному житті селян в умовах відсутності власної держави у 1920–1930-х роках.

Викликаний потребами капіталізації селянського господарства, здешевленням кредиту та організації товарообміну без дорогих посередників розвиток кооперації прискорювався прагненням селян знайти захист у ній

від експлуатації, злиднів і розорення. На думку провідного діяча просвітницької діяльності серед українського селянства І. Калиновича, кооперація «виховує нових людей з новим світоглядом, привчає дивитися вперед, формує почуття взаємності, а принцип «моя хата з краю...» замінює на нову кооперативну релігію, девіз якої: «один за всіх і всі за одного!» [22, 23].

За характером кооперація в 20–30-х роках ХХ ст. була хліборобською, сільськогосподарською, тому що 89,8% загальної кількості кооперативів об'єднували саме селянство. В структурі сільськогосподарських кооперативів основне місце займали кооперативи для загального заupu та збуту, тобто найпоширенішою була споживча кооперація – 82,4%. Якщо порівнювати структуру українських сільськогосподарських кооперативів із польськими, то для останніх характерним є переважання кредитної кооперації – 66%, тоді як споживча кооперація становила лише 8% [15, 27–28].

У 20–30-х роках ХХ ст. українську кредитну кооперацію очолював Центробанк, який був верховним об'єднанням двоступеневої кредитної кооперації – сільських райфазенок і міських українбанків, що діяли в усіх повітових містечках Східної Галичини [23, 2]. Саме в останніх зосереджувалась основна частина вкладів населення, оскільки роль сільських кредитних товариств була мінімальною.

Найслабшим місцем української кооперації була організація грошового обігу та кредиту. При аналізі вкладів у кредитних кооперативах у Польщі протягом 1930–1934 рр. спостерігалися найвищі пересічні вклади на кооператив і вкладника серед німецьких кооперативів (139 тис. зл. і 1401 зл.), а найнижчі – серед українських (12 тис. зл. і 113 зл.), тоді як серед польських – відповідно 43 тис. зл. і 339 зл. [17, 120]. За відсотковим співвідношенням сум вкладів економічно найсильнішою серед національних груп у Польщі були німці, а найслабшою – українці. Українці становили майже 19% населення Польщі, а вкладів на українську кооперацію припадало тільки 2,7%, тоді як німців було 3%, і їх вклади становили 26,4% [13, 119].

У 20–30-х роках ХХ ст. Східна Галичина відчувала гостру нестачу грошового капіталу, необхідного для відбудови зруйнованого господарства. Розвиток ощадної мережі гальмували нестабільність та інфляція валюти, низька ощадна спроможність населення. Певна стабілізація і сприятливі умови розвитку ощадної справи настали після грошової реформи 1924 р. У цей період почалось активне відновлення довоєнних і створення нових кредитно-фінансових установ. Після 1924 р. основну частину заощаджень населення в Галичині було сконцентровано в касах і кредитних товариствах.

Прийнятий польським сеймом у жовтні 1920 р. закон про кооперацію дав змогу відновлення і створення кооперативів, у т. ч. кредитних.

Проте, якщо довоєнна кредитна кооперація була найсильнішою в українській кооперативній організації, то повоєнна почала відновлюватись аж після 1925 р. Крім того, польський уряд увів обмеження на кредитну підтримку ощадно-позичкових кас і товариств, а останні в умовах інфляції та низької ощадної спроможності населення залишилися без державної допомоги й джерела засновницького капіталу.

У 1930 р. сума кредитів 3000 кооперативів становила тільки 646 691 злотий. Банк господарства крайового фінансував лише один будівельний кооператив «Власна хата», а всій українській кооперації виділив тільки 5208 злотих. Щодо Галичини, то з 1929 р. державні банки зовсім не виділяли кредитів [8, 12]. Разом кредитні кооперативи у 1930 р. мали ощадних вкладів на суму майже 10 млн. злотих, тоді як кредитним спілкам Польщі належало вкладів на 381 млн. злотих [24, 109–110].

Ці заощадження (тобто майже 10 млн. злотих) були зосереджені в окремих групах кооперативів, питома вага кожної з яких у загальній їх кількості та сумі заощаджень становила:

Група кооперативів	Кількість кооперативів	%	Сума заощаджень	
			тис. злотих	%
Центробанк	1	0,3	1399,5	14,8
«Дністер»	1	0,3	24,61,4	26,3
Разом	2	0,6	3860,9	41,1
Загальні українбанки	106	37,9	4842,3	51,5
Урядничі	6	2,2	168,3	1,7
Разом	112	40,1	5010,6	53,2
Рільників	166	59,3	539,8	5,7
Усього	280	100,0	9411,3	100,0

Частка Центробанку та «Дністра» становила 0,6% всіх кооперативів, на які припадало понад 2/5 усіх вкладів (41,1%), а селянські становили відповідно 59% із 5,7% заощаджень [5, 100]. Отже, на початку 1930-х років роль сільських кредитних кооперативів у заощадженнях була мінімальною, майже всі вклади збирали кооперативи міські та серед міського населення.

На недостатній розвиток кредитних кооперативів впливали як зубожіння населення, так і нестача кредитів та підвищення життєвих вимог до джерел доходів. Про це свідчили й суми вкладів Польщі. Із загальної суми 19121 тис. злотих у 1924 р. українська частка становила лише 976 тис. зл., а в 1936 р. з 237 727 тис. злотих відповідно – 6578 тис. зл. [6, 20].

Селянські кредитні кооперативи займали 59% від усіх кредитних кооперативів Східної Галичини у 1930-х роках. У 1931 р. в сільському господарстві Польської держави було зайнято 65%, тоді як у львівському

воєводстві – 70,9%, у Станіславському – 76,6%, в Тернопільському – 81,2% населення [16, 82]. Серед українців Східної Галичини хліборобством займалося 91,2% населення, торгівлею – 1,1%, у промисловості працювало 3,9% населення, службовці становили – 1,1% і мали інші заняття – 2,7% населення [16, 8]. Отже, основною категорією населення Східної Галичини були селяни, які у післявоєнний період відчували гостру нестачу грошової маси для ведення господарства.

Залежно від площі земельної ділянки, що перебувала у власності селян їх можна поділити на три категорії. Першу категорію становили бідняки – 73,6%, які мали у власності до 2 га землі. Наступна категорія – середняки, які мали у власності до 10 га (17,6%). Третя категорія селян була найменш чисельною, лише 8,8%. Її становили заможні селяни, які володіли від 10 до 50 га [1, 132].

Характерною рисою кредитної кооперації у Східній Галичині було те, що її послугами користувалися здебільшого селяни першої та другої зазначених категорій. Більшість селянських господарств українських земель мала площу, що не могла забезпечити господарської самостійності навіть за об'єктивної можливості технологічних і організаційних поліпшень.

Необхідність діяльності кооперації для селян була зумовлена поширенням лихварства та обмеженням банківського кредиту. За даними теоретика української кооперації К. Коберського, у Польщі на 1927 р. лихва доходила до 600% річно. У Східній Галичині лихварство було найбільшим, тому, що тут зосереджувалося найменше готівки. В умовах, коли доходи селянина з продажу його продукції залишалися низькими, відсоткова межа, щоб не зруйнувати господарство селянина, мала не перевищувати 3–4% річно. Найбільше лихварство проявлялося при позичках зерна. Якщо селянин позичав навесні 1 корець зерна (100 кг), то восени мав віддати за нього щонайменше 1,5 корця зерна (150 кг), а в деяких повітах Польщі – до 4 корців (400 кг) [11, 16–17].

Засилля лихварів, нестача дешевого кредиту спонукали селян Східної Галичини до мобілізації власних незначних грошових ресурсів із метою виживання і самозбереження як економічних суб'єктів господарювання в умовах становлення ринкових відносин. Однією з таких форм акумулювання та оперування грошовими коштами на селі стали ощадно-кредитні каси, т. зв. «райффайзенки». Райффайзенки – це сільські ощадно-кредитні каси, які організували селяни для отримання дешевого кредиту на господарсько-виробничі потреби. Ці каси отримали назву від прізвища німця Ф. В. Райффайзена, який першим у Європі на початку 1950-х років створив селянську ощадно-кредитну касу для рятування селян від лихварів. Він прийшов до ідеї створення взаємодопомоги серед селян, де селяни складають капітал для себе. Райффайзен розробив основні засади діяльно-

сті селянських кас взаємодопомоги, які об'єднували жителів одного чи двох сіл і надавали селянам довготерміновий кредит, спираючись на власний капітал [11, 16]. У Східній Галичині райффайзенки інколи носили назву «кас Стефчика» [12, 2].

Практика показувала, що в селах, де райффайзенки вже були, селянам жилося порівняно легше, а приватні лихварі змушені були знизити відсоток із кредиту.

Згідно зі статутом до райффайзенки могли належати лише жителі одного чи двох населених пунктів. Вступні внески – невисокі й вклади невеликі, щоб заможні члени каси не спекулювали на високих відсотках і не диктували свою волю іншим. Із чистого доходу каси 1/3 мала йти у резервний фонд, 1/3 – на благодійні потреби, 1/3 – на адміністрацію. Остання мала складатися з голови, заступника і не менше трьох членів; наглядова рада – не менше 6 осіб.

Усі повинні були працювати безплатно, за винятком касира, але останній не був членом правління. Загальні збори мали відбуватися не менше 2 разів на рік [11, 18].

Проблемою в діяльності сільських ощадно-кредитних кас була нестача власних коштів (вкладів) через бідність багатьох членів кас. Питання, де взяти кошти для кредитування, виникло практично з початку діяльності цих кас. Із цього приводу К. Коберський на сторінках часопису «Кооперативна республіка» зазначив, що для розбудови кредитної кооперації треба насамперед зменшити видатки населення на алкоголь і тютюн, припинити перетримування готівки місяцями, а та й роками вдома, сприяти інвестиціям українців із-за кордону [14, 156].

Сільська кредитна кооперація зміцнювалася шляхом нарощення заощаджень. У день ощадності, який відзначали 31 жовтня (дату визначив міжнародний ощадний конгрес у Мілані в 1924 р.) організовували віча, збори та сходини, на яких виголошували промови на теми ощадності. Проте спонукати селян до постійної ощадності було не завжди легко [24, 110].

Загальмувала розвиток ощадної справи економічна криза 1929–1933 рр. Вона призвела до зростання безробіття, зниження доходів населення і спричинила спад вкладів у кредитно-фінансових установах. Найлегше переносили кризу дрібні кооперативи з незначними вкладами селян-хліборобів. Досвід райфазенок у Німеччині довів, що найстабільнішим із усіх родів вкладів у банках є капітал дрібних вкладів. Власники вкладів на велику суму за будь-якої, часто і не аргументованої, чутки про «захитання» каси забирали свої вклади, а власники дрібних вкладників цього не робили [14, 159].

Високі ціни на землю, інвентар та низькі ціни на сільськогосподарську продукцію населення перекидало позиками, що дедалі збільшували-

ся. Зростали борги селянства, які не можна було оплатити з доходів господарства. Селяни становили 80% боржників [5, 102]. Доходи сільського господарства зменшувалися внаслідок спаду цін на продукти за високих податків та підвищення цін на промислові вироби.

Виробництво сільськогосподарської продукції могло поліпшитися лише завдяки припливу капіталу у вигляді середнього та довготермінового кредиту. Короткотерміновий кредит був надто дорогим для рільництва, однак у 1925–1928 рр. користувалися в основному ним. Половина його припадала на господарства розміром понад 50 га. З 1928 р. почали виділяти кредити з державних фондів під заставу збіжжя, хоча цим видом кредитів користувалися недовго.

Населення, пригноблене господарською політикою польської держави, потребувало великого і дешевого кредиту. Райффайзенки, яких у 1937 р. налічувалося 469 [7, 30], не відігравали великої ролі в організації кредиту для хліборобів, оскільки їхні позики були малими і не могли суттєво вплинути на розвиток підприємницької діяльності українського селянства. Вони не становили великої матеріальної сили, але для українського народу такі кредитні кооперативи мали особливе суспільне значення як єдиний засіб створення національного капіталу та організації національного кредиту в конкретних умовах розглянутого періоду.

У 1920–1930 роках збільшувалося кредитування кооперацією селян. Якщо в 1935 р. вона видала готівкою позичок на суму 10 млн. злотих, у 1936 – 11,5 млн., то в 1937 – 15 млн., а в 1938 р. – 28 млн. злотих [2, 81].

Позички отримували переважно заможні селяни, яким кошти надавали під заставу нерухомого майна, а незаможні селяни через відсутність достатнього гарантійного забезпечення були вимушені й надалі частіше звертатися до лихварів. Це пояснюється тим, що кредити видавали переважно на виробничі потреби. Своє основне завдання райффайзенки вбачали в кредитуванні своїх членів для розширення виробництва: для купівлі землі, добрив, сільськогосподарського інвентарю, сортового насіння, породистої худоби, проведення меліорації тощо. Такий вид кредиту, за висловом К. Коберського, вважали «продукційним», тобто кредитом на виробничі потреби [14, 154]. Селянській бідноті кредит був потрібним насамперед для погашення попередніх боргів, сплати податків, переважно для порятунку від економічного розорення. Такий вид кредиту К. Коберський назвав «споживчим» або «непродукційним» [14, 155].

У міжвоєнний період кредитна кооперація в цілому розвивалася по висхідній лінії. Але разом із тим у процесі розвитку вона стикнулася з низкою проблем, що були пов'язані переважно з вузькістю кредитного ринку, відсутністю часто добре кваліфікованих і порядних людей, які могли б

здійснювати успішну фінансову діяльність кас, не допускаючи порушень та різного роду зловживань.

Негативно на розвиток кредитної кооперації впливала бідність більшості з позичальників, обмежена майнова гарантія позичальників і часте наповнення ними кредитів. Відсутність власної держави та несприятлива політика польського уряду щодо економічного розвитку українців також негативно відобразилася на становленні та розвитку кредитної кооперації в Східній Галичині у міжвоєнний період.

Звісно, ці негативні аспекти стримували розвиток кредитної кооперації, але не змогли привести до її цілковитого занепаду, тому що вона розвивалася за рахунок мобілізації дрібних заощаджень широких верств населення. Наприкінці 1938 р. в Східній Галичині діяли 688 кредитних кооперативів, які мали оборот лише на 40 млн. злотих [9, 8]. Це було дрібницею у загальному обігу капіталу. Вони не становили великої матеріальної сили, але для українців такі кредитні кооперативи мали особливе суспільне значення як єдиний засіб створення національного капіталу й організації раціонального кредиту в несприятливих умовах міжвоєнного періоду. Кредитна кооперація рятувала сотні селянських господарств від розорення, сприяла їх внутрішньому згуртуванню, звільняла селян від лихварів та спекулянтів, підвищувала їх свідомість, самостійність і добробут, втягувала їх у товарно-грошові відносини, сприяла розвитку підприємництва в західноукраїнському селі та була своєрідним засобом захисту населення Східної Галичини від економічно сильніших іноземних монополістів.

Українська кредитна кооперація Східної Галичини в міжвоєнній Польщі стала невід'ємною частиною національного, суспільно-політичного, економічного і культурного життя та розвивалася одночасно з іншими формами кооперативної організації. Сьогодні відродження і розвиток кооперації в Україні є важливим загальнонаціональним завданням. Активне залучення до реального сектору економіки кооперативних господарських організацій значно прискорить розвиток вітчизняного виробництва, підвищить зайнятість аграрного населення, надасть підтримку найменш захищеним його верствам, створить додаткові робочі місця, сформує соціально-побутову інфраструктуру в сільській місцевості. Організаторам і творцям новітньої кооперації не обійтися без творчого використання досвіду діяльності міжвоєнної кредитної кооперації.

There is analyzed the features of the development and significance of the Ukrainian credit cooperatives of Eastern Galicia in 20-30 years of the twentieth century. There is noted that in the interwar period credit cooperatives was the sole means of creating a national capital and credit management organization for Ukrainian. Lack of their own country, unfavourable policy of the Polish government, poor majority of borrowers negatively impacted on its development.

Key words: *Eastern Galicia, cooperation, credit cooperatives, raiffeisen, savings, credit.*

Проанализированы особенности развития и значение украинской кредитной кооперации Восточной Галиции в 1920–1930-х годах. В междувоенный период кредитная кооперация для украинцев была единственным средством создания национального капитала и организации рационального кредита. Отсутствие собственного государства, неблагоприятная политика польского правительства, бедность большинства из заемщиков отрицательно отобразились на ее развитии.

Ключевые слова: *Восточная Галиция, кооперация, кредитная кооперация, кредит, райффайзенки, сбережения.*

Література

1. Васюта І. Соціально-економічні відносини на селі Західної України до возз'єднання (1918–1939). – Львів: Вища школа, 1978.
2. Васюта І. Західноукраїнська кооперація: досвід господарської діяльності (1883–1939 рр.) // Історія народного господарства та економічної думки. – 1994. – Вип. 26–27. – С. 76–82.
3. Гелей С. Діяльність Крайового кредитного союзу в І-й половині ХХ ст. // Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти. Зб. статей. Том II / За заг. ред. д-ра іст. наук, проф. С. Гелея. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2001. – С. 96–102.
4. Голуб Г. М. Кооперативний рух в Західній Україні (1918–1939 рр.): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – К., 1994. – 17 с.
5. Голуб Г. М. Розвиток кредитної кооперації на західноукраїнських землях у 20–30 роках ХХ ст. // Історія народного господарства та економічної думки. – 1994. – Вип. 26–27. – С. 95–105.
6. Господарсько-кооперативний часопис. – Львів. – 1937. – Ч. 13.
7. Господарсько-кооперативний часопис. – Львів. – 1937. – Ч. 7.
8. Господарсько-кооперативний часопис. – Львів. – 1932. – Ч. 10.
9. Господарсько-кооперативний часопис. – Львів. – 1939. – Ч. 8.
10. Драгомирецька Л. Українська кооперація у громадсько-політичному житті Західної України (1920–1939 рр.): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук / Прикарпатський університет ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2004. – 20 с.
11. Державний архів Тернопільської області. – Ф. 120. – Оп. 1. – Спр. 48.
12. Державний архів Тернопільської області. – Ф. 120. – Оп. 1. – Спр. 1.
13. Жук А. Вклади в кредитових кооперативах в Польщі в 1930–1934 рр. // Кооперативна республіка. – 1935. – № 8. – С. 115–121.
14. Коберський К. Провідні думки в організації українських райффайзенок // Кооперативна республіка. – 1929. – № 4. – С. 152–159.
15. Кооперативна республіка. – 1935. – № 8.
16. Кубійович В. Територія і людність українських земель. – Варшава. – 1931.
17. Нужда українського селянства і податки // Кооперативна республіка. – 1929. – Травень.
18. Пастушенко Р. Українська кредитна кооперація в Галичині у другій половині ХІХ – на початку ХХ століття // Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти. Зб. статей. Том II / За заг. ред. д-ра іст. наук, проф. С. Гелея. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2001. – С. 84–95.
19. Струк З. Діяльність українських кооперативів у Західній Україні (1921–1939 рр.) – Львів: Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2000. – 152 с.

20. Струк З. Українські виробничо-торговельні кооперативи в Західній Україні (1921–1939 рр.): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук: Львівський національний університет імені І. Франка. – Львів, 2001. – 18 с.
21. Чайковський В. Сільськогосподарська кооперація у Західній Україні (1920–1939 роки): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 1995 – 24 с.
22. Центральний державний історичний архів у Львові (далі – ЦДА у Львові). – Ф. 403. – Оп. 1. – Спр. 12.
23. ЦДА у м. Львові. – Ф. 320. – Оп. 1. – Спр. 5.
24. Щибиволок З. І., Кульчицька Р. Б. З історії ощадної справи Західної України // Фінанси України. – 1997. – № 7. – С. 100–112.

УДК 336.71

Малахова О.

КРЕДИТНА УГОДА ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ З ПОЗИЧАЛЬНИКАМИ

Розглянуто теоретичні засади формулювання основних параметрів кредитної угоди між банками та позичальниками. Особливу увагу приділено дослідженню принципів, на яких має базуватися кожен кредитний договір, а також аргументації послідовності дій банківських установ щодо етапів формування кредитної угоди.

Ключові слова: кредит, кредитні взаємини, кредитний процес, кредитна угода, об'єкт кредитних відносин.

Практична реалізація кредитного процесу за умов кризових явищ в економіці України супроводжується низкою труднощів, серед яких – підвищена ризиковість банківського бізнесу, пов'язана насамперед із можливістю неповернення коштів, спрямованих на кредитування економічних агентів. За таких обставин дослідження економічно-правових аспектів формування і укладення кредитної угоди набуває особливої актуальності, оскільки всі труднощі у банківській сфері певною мірою пов'язані з неточністю формулювання саме кредитних договорів банків із позичальниками.

Значну увагу у вивченні теоретичних і практичних аспектів організації кредитних взаємин банків із позичальниками приділяли такі фахівці, як О. Барановський, В. Вітлінський, І. Гуцал, О. Дзюблюк, О. Пернарівський, Я. Наконечний, М. Дмитренко, С. Олексієнко, Т. Коршикова, О. Євтух. Утім, слід зазначити, що, попри ґрунтовність досліджень реалізації кредитного процесу в банках, згадані автори, приділяли недостатньо уваги саме формуванню та укладенню кредитної угоди. На наш погляд, кредитна угода є тією базовою основою, яка переводить суто економічні взаємини банків із позичальниками у сферу юридично-правових відносин.

Метою даного наукового дослідження є теоретичне обґрунтування принципів та послідовності дій банків при формуванні кредитної угоди, виявлення низки особливостей реалізації, а також узагальнення і систематизація можливих додаткових умов кредитних угод, метою яких є оптимізація кредитних взаємин банків із позичальниками.

Значний вплив на ступінь неповернення позик, що, безперечно, призводять до виникнення кредитних ризиків та, відповідно, до втрат і збитків банку, є:

1) кризовий стан економіки, який виражається не тільки спадом виробництва, фінансовою нестійкістю багатьох підприємств і організацій, а й руйнуванням ряду господарських зв'язків;

2) значна нерівномірність економічного розвитку регіонів, їх спеціалізація та недостатня виробнича активність підприємств і занепад тих чи інших галузей;

3) можливість концентрації кредитної діяльності банку в будь-якій сфері (галузі), яка чутлива до змін в економіці, а також нових, маловивчених, нетрадиційних сферах;

4) недостатнє законодавче забезпечення кредитної діяльності й стан арбітражно-судової системи;

5) кредитування клієнтів, які зазнають певних економічних труднощів, а також нових та недавно залучених клієнтів;

6) внесення частих змін у політику банку щодо надання кредитів та формування кредитного портфеля;

7) проблеми, пов'язані зі забезпеченням кредиту, тобто юридичними, кон'юнктурними факторами та ліквідністю.

За цих обставин нині особливої актуальності набуває реалізація таких принципів кредитних відносин, як диверсифікований підхід до позичальників та принципу договірності кредитування, тобто обов'язковості укладення кредитного договору учасниками кредитної угоди. Таким чином, орієнтація кредитної політики комерційних банків на забезпечення кредитними ресурсами економічних агентів, становлення рівноправних взаємин між учасниками кредитної угоди створить сприятливі передумови щодо підвищення ефективності організації кредитних відносин в економіці загалом.

Як показує досвід розвинених країн, ринкова економіка – це, насамперед, економіка договірних взаємин між рівноправними партнерами. Взаємини між кредитором і позичальником, їх зв'язок один із одним є взаєминами двох суб'єктів процесу відтворення, які виступають: по-перше, як юридично самостійні особи; по-друге, як ті, котрі забезпечують майнову відповідальність один перед одним; по-третє, як суб'єкти, що виявляють інтерес один до одного.

За таких обставин потрібно розуміти, що практична реалізація кредитної політики банків у послідовній єдності всіх взаємопов'язаних етапів кредитування, організація кредитних відносин комерційних банків із підприємницькими структурами відбувається насамперед через певний, чітко

визначений порядок укладення кредитної угоди, позаяк будь-які економічні відносини мають певні економічні та юридичні аспекти.

Практична реалізація кредитного процесу, послідовного провадження всіх етапів кредитування відбувається за умови ініціації кредитних відносин суб'єктами ринку і взаємоузгодженості між банком та позичальником у рамках укладання кредитного договору. Кредитний договір, укладений між банком (кредитором) та суб'єктом підприємницької діяльності (позичальником), визначає правові й економічні умови кредитної угоди і є юридичним документом, усі пункти якого обов'язкові до виконання сторонами, котрі його підписали. Кредитний договір – угода, за якою одна сторона (позичкодавець) надає під відповідне забезпечення другій стороні (позичальникові) гроші, а позичальник зобов'язується повернути борг у встановлений термін і сплатити за це відсотки. У цьому договорі сторонами виступають банк, установа і клієнт. Кредитний договір укладають на підставі вільного волевиявлення сторін за затвердженою НБУ типовою формою [4, 312].

Сам процес укладення кредитного договору між банком і позичальником може бути розглянутий із точки зору кількох послідовних етапів, котрі з огляду на загальний процес організації кредитних взаємин можна було б охарактеризувати як свого роду підетапи, що визначають відповідні організаційні заходи: 1) формування змісту кредитного договору клієнтом за основними необхідними йому параметрами (вид, сума, термін, забезпечення кредиту тощо); 2) розгляд банком поданого клієнтом проекту кредитного договору та оцінка можливості надання кредиту з урахуванням попереднього аналізу кредитоспроможності і власних можливостей надати позику – в плані ресурсного забезпечення; 3) спільне коригування змісту договору банком та клієнтом із метою досягнення оптимального для обох сторін варіанта; 4) підписання кредитного договору банком і клієнтом, що визначає набуття згаданим документом юридичної сили (рис. 1).

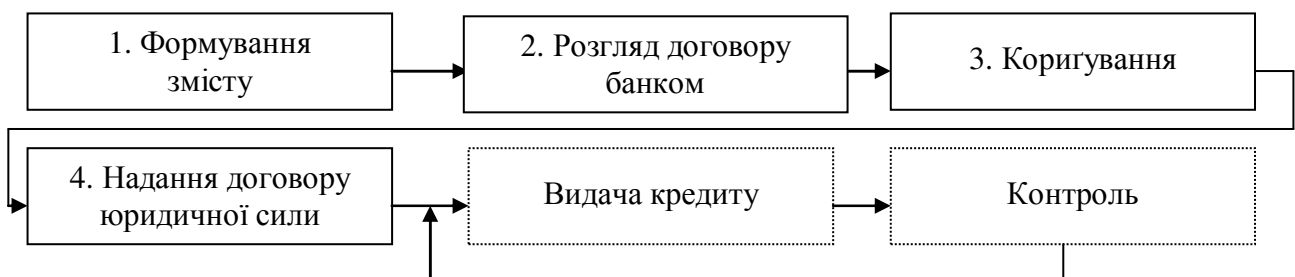


Рис. 1. Етапи укладення кредитного договору.

Результатом укладення кредитного договору і надання юридичної сили кредитним відносинам банку і позичальника є видача позики, що пе-

редбачена у кредитній угоді, й банківський контроль за виконанням умов угоди. Таким чином, кредитний договір є інструментом для реалізації стратегічних планів банку стосовно конкретного позичальника (який із моменту укладення кредитного договору стає клієнтом банку) та одночасно основою (в т. ч. юридичною) для застосування тактичних дій із метою їх практичної реалізації. Відповідно, кредитний договір є не тільки формально-юридичним поняттям; його основний зміст лежить у площині економіко-правової взаємодії мікроекономічних суб'єктів ринкового середовища (банку та клієнта-позичальника), з урахуванням провідної (активної) ролі банку в цій взаємодії [3, 251].

Із нашого погляду, в процесі укладання кредитної угоди можна виокремити чотири основних принципи, на яких має базуватися кожен кредитний договір: 1) міцна правова основа; 2) добровільність вступу в угоду; 3) взаємна зацікавленість кожної із сторін одна в одній; 4) узгодженість умов угоди.

Правову основу кредитної угоди становлять закони та інші юридичні, а також нормативні акти загальногосподарського значення, що належать до сфери банківської діяльності. Даний базовий принцип укладання кредитного договору в діючій практиці реалізується не сповна, позаяк українське законодавство потребує вдосконалення, а саме у питаннях захисту прав кредиторів, посилення юридичної та економічної відповідальності за порушення умов кредитної угоди.

Добровільність укладення кредитного договору виражається у свободі вибору банку, до якого клієнт звертається за позицією, а також вирішення банком питання про можливість вступу в кредитні відносини з даним клієнтом. Обидві сторони вступають у договірні відносини на основі вільного виявлення волі. На практиці даний принцип укладання кредитних угод реалізується також не сповна, позаяк дуже часто суб'єкти підприємницької діяльності вимушені звертатись у різні банківські установи з проханням про видачу кредиту. Така ситуація пов'язана з низкою причин, а саме: неузгодженість між банком і позичальником умов кредитування; відсутність у клієнта високоліквідної застави; незадовільна для суб'єктів господарювання процентна політика банку; обмеженість термінів користування кредитом тощо.

Головне, чим мають керуватися сторони при вступі в договірні відносини, – це взаємна зацікавленість їх один в одному. Позичальникові необхідна на якийсь термін певна сума коштів, яку готовий надати банк, прагнучи отримати дохід у результаті розміщення грошових коштів. Взаємна зацікавленість сторін одна в одній обумовлює можливість узгодження умов кредитної угоди, в процесі якого кожна зі сторін прагне знайти оптимальний варіант задоволення власних інтересів. Власне, всту-

паючи у кредитні відносини, принципу взаємної зацікавленості кожної зі сторін одна в одній сповна дотримуються у практичній діяльності банківських установ, позаяк для комерційних банків – це отримання прибутку від розміщення коштів у вигляді процентів, а для підприємницьких структур – задоволення потреб у додаткових грошових ресурсах для виробничої діяльності.

Аналіз вітчизняної практики укладення кредитних договорів між банками та суб'єктами підприємницької діяльності свідчить більшою мірою про ігнорування виділених нами принципів, що у багатьох випадках виглядає як нав'язування банком клієнтові стандартного вигляду договору та його умов і що слід розцінювати як негативне явище, яке суперечить рівноправним, партнерським засадам взаємин банків із підприємствами. Чітке формування у кредитній політиці та неухильне дотримання банками згаданих принципів має стати, з нашого погляду, однією з ключових методологічних засад побудови взаємовигідних партнерських відносин банків із позичальниками.

У правовому розумінні кредитний договір має низку особливостей, насамперед він об'єднує наміри сторін та виконання цих намірів. У частині намірів кредитний договір відображає згоду банку надати позичку на певних умовах та готовність позичальника повернути її протягом визначеного періоду. Як виконання намірів кредитний договір передбачає конкретні дії щодо видачі та погашення позики. Реальні зобов'язання клієнта стосовно повернення позики виникають лише після її отримання, хоча угоду підписують раніше.

Інша особливість кредитного договору впливає з того, що кредитні операції банку є довірчими. Позитивне рішення банку щодо прохання клієнта про видачу позички базоване на вивченні кредитоспроможності конкретного позичальника. Укладення кредитної угоди унеможливорює цесію, тобто уступки клієнтом третім особам права на отримання кредиту. Оскільки дане принципово важливе положення поки що не відображене в банківському законодавстві, його необхідно фіксувати в кредитному договорі.

Власне, в кредитному договорі сповна відображаються всі етапи кредитного процесу, що їх необхідно деталізувати та чітко розписати у внутрішньобанківських положеннях. Так, оформлення і розгляд заяви клієнта на видачу йому кредиту, по суті, дублює етап формування змісту кредитного договору, позаяк основним завданням даного етапу кредитування є підготовка попереднього висновку щодо принципової можливості надання клієнтові кредиту з огляду на основні параметри поданого для кредитування проекту – стосовно окупності здійснених витрат і реальності отримання прибутку, а також відповідності взаємин із даним позичальником стратегічним цілям кредитної політики банку. Слід зазначити, що

етапи укладення кредитної угоди та етапи реалізації кредитного процесу взаємопов'язані й обумовлюють один одного.

До особливостей кредитного договору слід віднести визнання, по суті, однієї сторони (банку) як сильнішої за формальної юридичної рівноправності обидвох сторін. Мова не про умови, що захищають банк від ризику, а про умови, котрі створюють певні вигоди для банку. Так, для банку такими вигодами можуть бути умови дотермінового погашення позики або ж установлення диференційованих підходів у провадженні процентної політики.

Кредитний договір регулює й економічні умови угоди, обумовлені специфікою позичальника та видом позики. За допомогою диференціації економічних умов забезпечують, із одного боку, повніше врахування потреб клієнта, а з іншого – адекватний механізм захисту банку від кредитного ризику. Під умовами кредитування розуміють свого роду вимоги, виставлені до базових елементів кредитування – суб'єктів, об'єктів та забезпечення кредиту. Це означає, що банк не може кредитувати будь-якого клієнта.

Виявлення майбутніх ризиків, правильність оцінки їхнього рівня, а також розроблення методики управління цими ризиками займають особливе місце при врахуванні об'єктивних результатів реалізації кредитної політики банків. Банк вступає в кредитні відносини з позичальником на основі оцінки його кредитоспроможності, ліквідності його балансу, вивчення ринку продукції товаровиробника, рівня його менеджменту, минулого досвіду роботи з ним.

Як відомо, крім принципів та методів кредитування, на яких базована організація кредитних відносин комерційних банків із суб'єктами господарювання, не менш важливим є також виокремлення об'єкта кредитування, з приводу якого виникають ці відносини. В науковій літературі об'єкти кредитування чітко не конкретизовані, а зазначено, що «об'єкт кредитування до деякої міри виводиться у кредитному процесі на задній план, що іноді виражається у покритті за рахунок позики виробничих потреб підприємств у широкому розумінні» [2, 384]. Останнім часом вважають, що комерційні банки відійшли від пооб'єктного кредитування, а натомість ширше застосовують практику посуб'єктного підходу до видачі кредитів. Однак відповідно до виробничих потреб підприємницьких структур кредити прийнято розрізняти: кредити на поточну діяльність та кредити в інвестиційну діяльність.

Безпосереднє спрямування банківських кредитів визначається особливостями руху оборотного та основного капіталів підприємства, для формування окремих елементів яких необхідне залучення позичених коштів, що в кінцевому підсумку зумовлює спрямування кредитного забезпечення поточної або інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів. В Україні

розподіл кредитних вкладень комерційних банків за згаданими напрямками відображає об'єктивні труднощі спрямування кредитного забезпечення на інвестиційні потреби, позаяк темпи оборотності основного капіталу значно нижчі, а відтак і триваліші терміни окупності розміщених коштів зумовлюють більший ризик для банку та в умовах нестабільної економічної ситуації у перехідний період служить антистимулом до кредитного забезпечення інвестиційних потреб підприємств, у результаті чого їхня частка в об'єктній структурі кредитного портфеля банків у 2010 р. була незначною, становлячи лише 15,2%. Структуру кредитування нефінансових корпорацій за цільовим спрямуванням за станом на 01. 07. 2010 р. наведено на рис. 2.

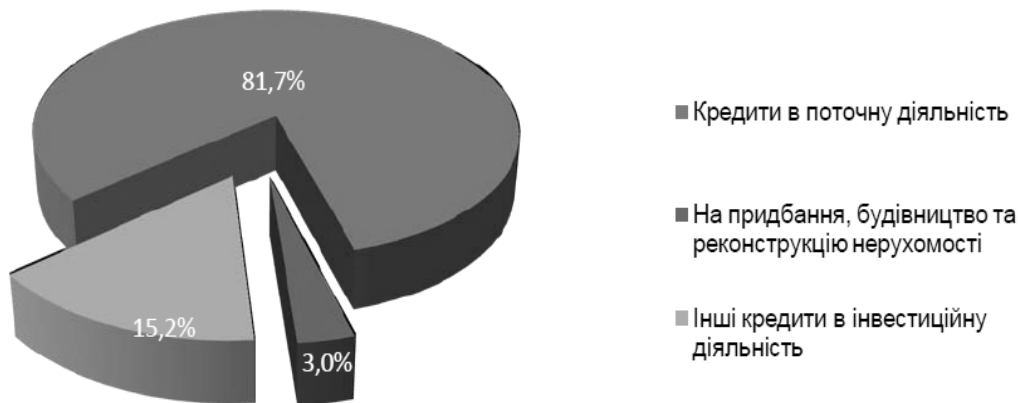


Рис. 2. Структура кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за цільовим спрямуванням на 01. 07. 2010 р.

Згідно з даними рис. 2, найбільшу частину залучених від банків коштів (81,7%) суб'єкти господарювання спрямовували в оборотні активи (поточна діяльність), а частка коштів на придбання, реконструкцію та інші вкладення в необоротні активи становила менше п'ятої частини (18,3%).

Структура кредитування домогосподарств за цільовим призначенням наведена на рис. 3.

Як бачимо, більше половини кредитів домогосподарствам становлять споживчі кредити (58,2%). На іпотечне кредитування (придбання, реконструкцію, будівництво нерухомості) припадає 39,8% [1].

У кожному кредитному договорі є пункт «Певний предмет угоди». Однак зміст цього предмета може бути різним, залежачи від потреб клієнта. Як показує досвід, чим різноманітніший інструментарій, який застосовує конкретним банком, тим повніше враховані інтереси клієнта. Специфіка кредитного інструментарію обумовлена сферою розміщення коштів (виробництво, обіг, споживання, інвестиції), термінами окупності об'єкта (короткотермінові, довготермінові), ступенем концентрації витрат, що формують об'єкт (сукупний, окремий), систематичністю кредитних зв'язків

із банком (постійні, разові). Відповідно, є система кредитних інструментів, які відображають специфіку потреб клієнта, наприклад, для кредитування поточних потреб («овердрафт», кредит на поповнення оборотних коштів) або проектне кредитування. Правильне визначення всіх умов кредитного договору – цілей, суми, терміну кредиту, розміру плати та видів забезпечення – є основою ефективної організації позичкових операцій банку і фактором, від якого вирішальною мірою залежить дотримання всіх принципів банківського кредитування.

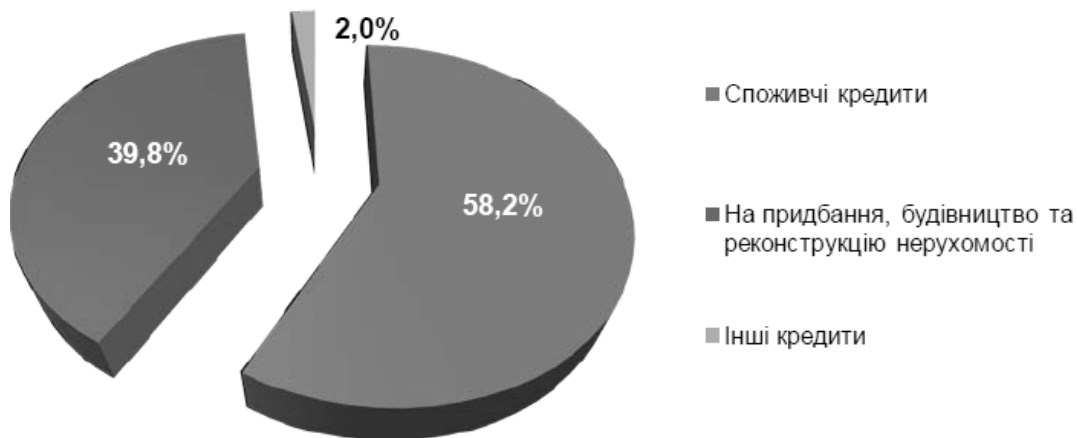


Рис. 3. Структура кредитів домогосподарствам за цільовим призначенням на 01. 07. 2010 р.

Додаткові умови, що можуть бути передбачені в кредитній угоді, спрямовані на створення додаткових передумов для забезпечення повернення кредиту. Вони диференціюються стосовно конкретних позичальників та охоплюють зобов'язання щодо досягнення певного рівня кредитоспроможності, необхідного стану обліку й звітності, збереження заставленого майна, дотримання правил банківського контролю, заборону на реорганізацію підприємства без відома банку тощо.

Додатковими умовами до кредитного договору можуть служити, наприклад, вимоги банку до позичальника: повідомляти банк у період терміну дії чинного договору про укладення угод щодо розпорядження своїми активами, зменшення розмірів своїх активів, а також угод щодо отримання нових позик і кредитів, про угоди надання позик та видачі поручительств за третіх осіб, про здійснення будь-яких заходів зміни юридичного статусу позичальника.

За допомогою диференціації економічних умов кредитної угоди банк забезпечує механізм захисту від кредитного ризику. Відомо, що позичальники відрізняються за кредитоспроможністю, ступенем інформованості банку про них, постійністю кредитних зв'язків із банком. Тому банк застосовує різноманітні способи захисту від кредитних ризиків, які закріп-

лені відповідними пунктами кредитного договору. До найпоширеніших способів захисту від ризику належать: встановлення підвищеної плати за кредит у випадку недотримання позичальником умов договору, використання гарантій для повернення кредиту (застава, гарантії, поручительства, страхування), організація поточного й наступного контролю за фінансовим станом позичальника і заставленим майном, а також фінансовим станом гарантів та поручителів.

Отже, кредитна угода служить базовим економічно-юридичним документом, у якому мають бути обумовлені основні параметри процесу кредитування. Саме укладення кредитного договору між банком і позичальником визначає особливості взаємних зобов'язань та відповідальності сторін, що виникають у процесі безпосередньої організації кредитних відносин між ними. Узгодження та дотримання всіх базових умов кредитної угоди є першоосною ефективної взаємодії банків із позичальниками, що дасть змогу уникнути у майбутньому в суб'єктів кредитних відносин суттєвих труднощів – як економічних, так і правових.

In the article basic theoretical principles of formulation of basic parameters of credit agreement are considered between banks and borrowers. Special attention an author spares research of basic principles which every credit agreement must be based on and argues the sequence of executions of bank institutions in relation to the stages of forming of credit agreement.

Key words: credit, credit relations, credit process, credit agreement, object of credit relations.

Рассмотрены теоретические принципы формулировки основных параметров кредитного соглашения между банками и заемщиками. Особое внимания уделено исследованию принципов, на которых должен базироваться каждый кредитный договор, а также аргументации последовательности действий банковских учреждений относительно этапов формирования кредитного соглашения.

Ключевые слова: кредит, кредитные отношения, кредитный процесс, кредитное соглашение, объект кредитных отношений.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки: Монографія – К.: «Поліграфкнига», 2000. – 511 с.
3. Егорова Н. Е., Смулов А. М. Предприятия и банк: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2002. – 456 с.
4. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 678 с.

УДК 330.831.84:336.74 (477)

Михайлюк Р.

РЕАЛІЗАЦІЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглянуто особливості реалізації грошово-кредитної політики Національним банком України в контексті посилення впливу таких факторів глобалізації, як розширення глобальної ліквідності, приплив капіталів у країни з ринками, що розвиваються, а також підвищення доларизації. Визначено основні заходи реформування монетарної політики центрального банку і базові передумови щодо забезпечення ефективності режиму таргетування інфляції.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, центральний банк, глобалізаційні процеси, доларизація, валютний курс, таргетування інфляції.

Монетарна політика чинить вирішальний вплив на забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності національної валюти, попиту на гроші з боку суб'єктів господарювання, на підтримку прискорених темпів економічного зростання, а також вона покликана забезпечувати надійність банківських установ, дієвість платіжно-розрахункового механізму, що значною мірою визначає ефективність функціонування всієї економіки держави у цілому.

Забезпечення стабільного розвитку й фінансової стійкості банківського сектору країни значною мірою обумовлене ефективністю та цілеспрямованістю здійснення з боку Національного банку України грошово-кредитної політики, а також послідовністю і доцільністю застосування тих чи інших інструментів грошово-кредитного регулювання.

Зазначимо, що протягом останніх двадцяти років у більшості країн, що розвиваються, спостерігаються системні банківські кризи та проблеми забезпечення фінансової стійкості банківських установ. Окрім основних причин, що призвели до зниження рівня фінансової стійкості банківських систем, а саме виникнення проблем із ліквідністю, різке погіршення якості активів, його викликала й несприятлива макроекономічна ситуація країн, і, як зазначив І. Ковзанадзе, «ряд недоліків у проведенні бюджетної, фінансової, а також монетарної політики» [1, 46].

У процесі трансформації грошово-кредитна політика набула принципово іншого за значимістю статусу в системі регулювання макроеконо-

мічних процесів, що безпосередньо відобразилося в реформуванні центрального банку та модернізації його діяльності. При цьому наростання глобалізаційних процесів, кризові явища справили визначальний вплив на її проведення у багатьох країнах світу.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів грошово-кредитної політики центрального банку завжди викликало підвищений інтерес серед широкого кола відомих науковців та практиків. Проблематиці питань монетарної політики центрального банку присвячено низку праць вітчизняних науковців, зокрема таких, як Б. Адамик, В. Болдаков, А. Єпіфанов, В. Козюк, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз, В. Стельмах, О. Чуб [2, 3, 4, 5, 6].

Власне, значимість грошово-кредитної політики в економіці держави, особливості практичного застосування інструментів монетарної політики щодо регулювання грошово-кредитного ринку та посилення впливу глобалізаційних процесів зумовлюють необхідність дослідження у даній статті дієвості грошово-кредитної політики НБУ в контексті впливу на ефективність функціонування економіки у цілому та фінансову стійкість банківської системи зокрема.

Упродовж періоду ринкової трансформації реалізація монетарної політики в Україні зазнає відповідних змін. Суто трансформаційні детермінанти реалізації монетарної політики послаблюються в міру того, як країна еволюціонує на шляху становлення ринкової системи, структурних та інституціональних реформ. Фактори глобалізації починають суттєвіше впливати на монетарну політику країни, коли вона є більш реформованою, навіть незалежно від ступеня відкритості економіки. Саме зростаюча роль глобалізації в реалізації монетарної політики країни та привнесення конфліктів у неї – визначальний елемент того «поворотного пункту», який відображає загальний рівень уведення трансформаційної системи в площину глобальних процесів. Окрім того, це відображення ступеня ринковості системи монетарної політики та достатньо високого рівня зрілості центрального банку.

Вітчизняна економіка продемонструвала вищий ступінь інтеграції з глобальною і ступінь залежності монетарної політики від зовнішніх умов, аніж того очікували. Відсутність рестрикційної монетарної політики в умовах експансії внутрішнього та глобального попиту, розширення глобальної ліквідності та зростання цін на первинні ресурси призводять до різкого перегріву національної економіки, наслідком якого є висока інфляція, доларизація пасивів, надмірні запозичення усіма секторами.

Феномен (розширення) глобальної ліквідності, експансія попиту в глобальній економіці, зростання цін на світових сировинних ринках.

У монетарній політиці України продовжує вирізнятись актуальністю фактор неспроможності мінімізувати інфляцію до прийняттого рівня (рис. 1).

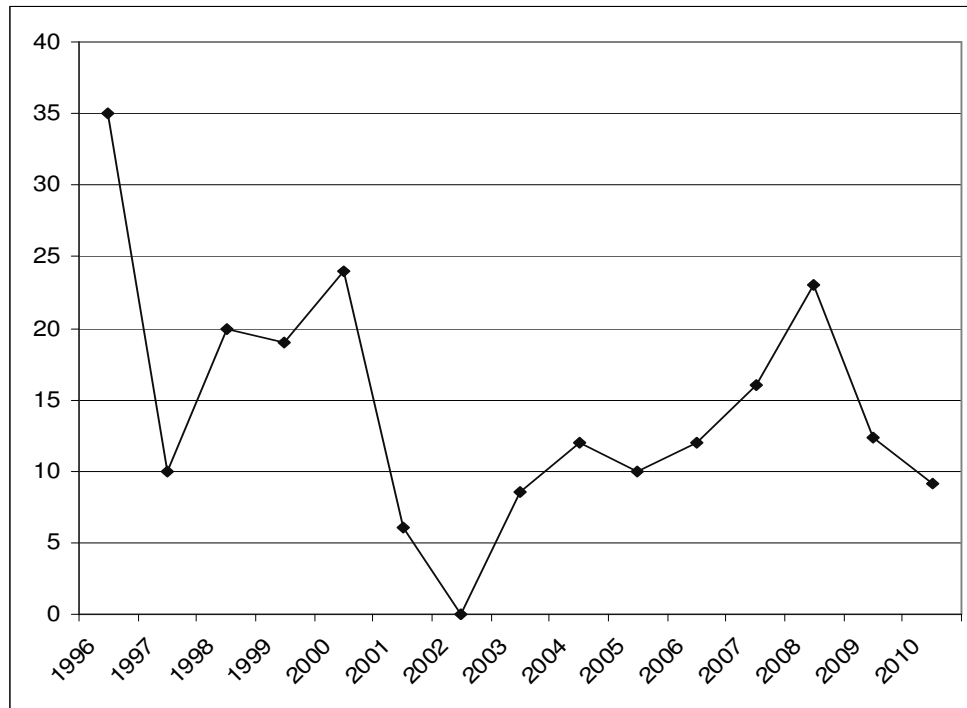


Рис. 1. Інфляція в Україні з моменту запровадження гривні, % [7].

Причину можна вбачати в елементах політичного бізнес-циклу та у відповідній реакції монетарних процесів в Україні на глобальну експансію ліквідності. По-перше, з погляду політичного бізнес-циклу зазначимо, що в умовах політичної нестабільності НБУ не намагався погасити інфляційні очікування, а дотримувався певної інерції. По-друге, наявність сильних інфляційних очікувань засвідчила, що будь-які, навіть незначні, інфляційно-генні фактори посилюються, а рівень інфляції стає дуже важко контролювати незалежно від динаміки ВВП. По-третє, практика фіксованого валютного курсу продемонструвала неспроможність політики контролю за інфляцією, оскільки валютний курс виступав чи не єдиним інструментом реального стимулювання ВВП, тобто НБУ здійснював політику стимулювання «макроекономічної динаміки» замість політики підтримання цінової стабільності.

Варто зазначити, що фіксований курс різко загострив конфлікт між структурними особливостями відкритості економіки України та глобальними процесами у сфері сукупного попиту. Експансія глобального попиту стала базовою причиною різкого зростання цін на практично всіх сировинних ринках. Графік зростання цін на світових сировинних ринках (рис. 1) підтверджує, що динаміка цін на найзначиміші для економіки України сировинні товари, була зростаючою за останні роки, зокрема на сировинний експорт (метали, продукти) і сировинний імпорт (енергетичні ресурси).

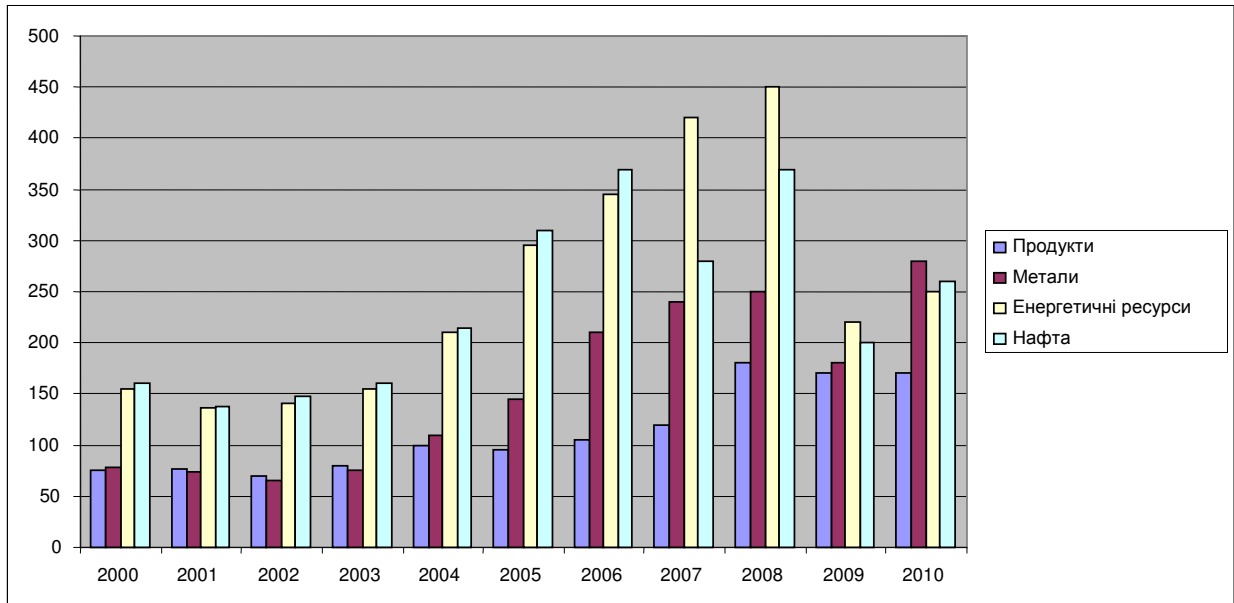


Рис. 2. Зростання цін на світових сировинних ринках [9].

Сировинна структура експорту та імпорту України є підтвердженням актуальності не просто валютного курсу для забезпечення цінової і загальної макроекономічної стабільності, а валютного курсу в контексті динаміки світових цін і глобального попиту.

Із урахуванням достатньо високих рівнів інфляції та інфляційних очікувань не можна сподіватися на послаблення передавального ефекту від зміни курсу на змінення цін. Навпаки, зростаючі імпорتنі ціни на продукти, попит на які нееластичний, закладають базу для прискореного зростання інфляції. Однак найбільша проблема у тому, що зростаючі ціни на метали за стабільного курсу стають потужним чинником внутрішнього сукупного попиту, який через імпортний мультиплікатор заохочує подальший попит на дорогі сировинні ресурси, але вже разом з іншими імпортними товарами. Таким чином, підтримання стабільного курсу для зберігання цінових переваг вітчизняних експортерів почало істотно впливати на експансію внутрішнього попиту.

Завдяки втіленню монетарної політики фіксованого курсу НБУ фактично забезпечив довготермінову консервацію неефективної структури експорту України і, прикриваючись міркуваннями підтримання економічного зростання, створив потужні бар'єри на шляху структурної перебудови вітчизняної економіки.

Зміна курсових паритетів між провідними світовими валютами також залишилася без реагування з боку НБУ, внаслідок чого будь-яке послаблення долара відразу створювало додаткові можливості у сфері цінових переваг на ринках країн блоку євро і суттєво підвищувало такі переваги на ринках країн блоку долара. Завдяки глобальним курсовим змінам

збереження валютного курсу прив'язаним до долара США стало причиною прискореного «перегрівання» вітчизняної економіки, заохочуючи імпорту інфляції як каналами сировинного імпорту, так і підтримання високої інфляції попиту.

Проблема значного припливу капіталів у країни з ринками, що виникають. Зокрема, саме зі зміною ситуації на глобальних фінансових ринках пов'язується тенденція щодо зрушень у структурі припливу капіталів. Напередодні кризи всі категорії залучення зовнішніх коштів в економіку України (табл. 1) формували потужний тиск у бік експансії міжнародної ліквідності, тим самим посилюючи дію на вартість активів та курс гривні.

Невипадково, якщо динаміка інвестицій (за винятком портфельних протягом 2008–2009 рр.) не була від'ємною, то збільшення припливу портфельних та інших інвестицій засвідчило зростаюче значення зовнішніх факторів експансії ліквідності фінансового ринку України. Закономірним наслідком цього стало зростання зовнішньої заборгованості. Так, згідно з даними НБУ, величина валового зовнішнього боргу країни зросла з 21,6 млрд. дол. США у 2002 р. до 117,3 млрд. дол. США (на кінець 2010 р.) і становить 85,7% від ВВП.

НБУ в даних умовах забезпечував проведення пасивної монетарної експансії у вигляді відсутності застосування до банків обмежувальних заходів, що дало змогу швидко трансформувати зовнішні запозичення у сукупний попит.

Таблиця 1

**Приплив капіталу в економіку України
за даними платіжного балансу, млрд. дол. США [8]**

Показники	Період (роки)							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	09.2010
Прямі іноземні інвестиції	1 411	1 711	7 533	5 737	9 218	9 903	4 654	3587
Портфельні інвестиції	867	2 067	2 757	3 583	5 753	-1 280	-1 559	3026
Інші інвестиції	-2 285	-8 612	-2 460	-5 800	-285	4 684	-7 955	952

Розглядаючи макроекономічний аспект значного припливу капіталів і масштабних запозичень, необхідно звернути особливу увагу на те, що посилення фінансового фактора економічної динаміки невіддільне від політики валютного курсу та зовнішньої кон'юнктури. Логічними є висновки про те, що без підвищення гнучкості валютного курсу та вжиття інших заходів щодо здійснення жорсткішої макроекономічної політики країна опиняється в стані різкого зростання вартості активів та сукупного попиту, що погіршує платіжний баланс.

Доларизація суттєво загострює диспропорції при здійсненні монетарної політики, що стало особливо чітко простежуватися напередодні глобальної фінансової кризи та під час її розгортання. Розвиток процесів доларизації у трансформаційних економіках відображає переважно загальний алгоритм поступового переходу від доларизації активів до доларизації пасивів, що властиво світу в цілому. Так, процеси доларизації активів показали намагання економічних агентів забезпечити зберігання заощаджень, оскільки національні валюти не могли виконати такої місії.

Режим валютного курсу в цілому відіграє значну роль у провокуванні прогресування доларизації пасивів та, що найголовніше, робить зв'язок між зміною валютного курсу й зовнішніми запозиченнями вкрай залежним від стану ліквідності глобальних фінансових ринків. Оцінивши ситуацію за останній період, можна зауважити, що посилення процесу доларизації пасивів стає невід'ємним елементом кредитної експансії; особливо це відбувалося напередодні кризи. Зокрема, спостерігалось майже схематичне збільшення банківського кредитування в іноземній валюті за рахунок зовнішніх банківських запозичень (рис. 3).

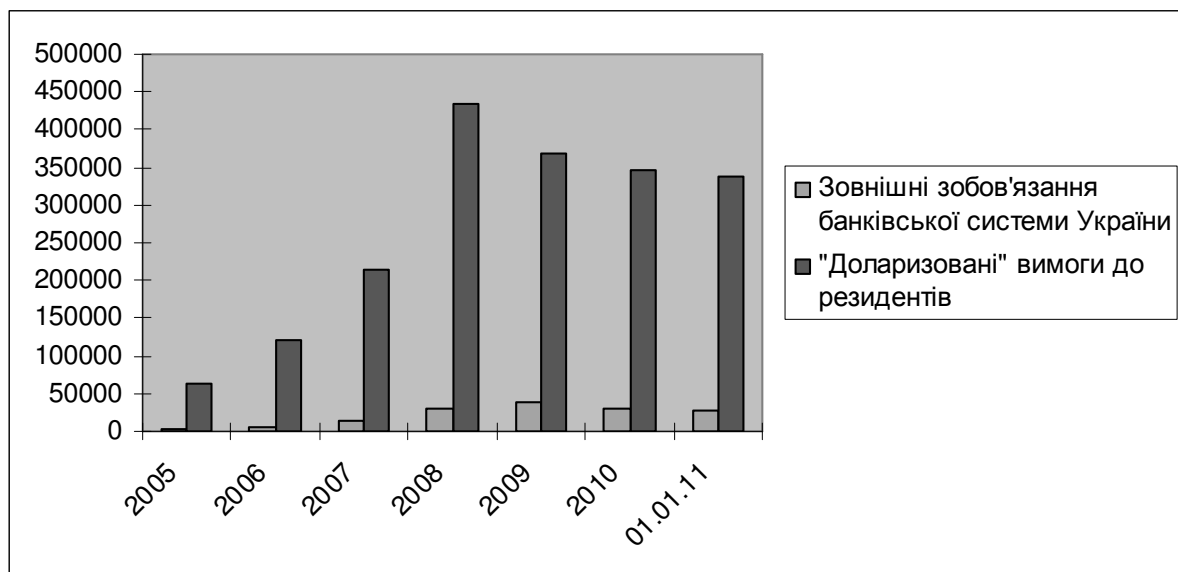


Рис. 3. Динаміка вимог та зобов'язань банківської системи України, млн. грн. [7].

Отже, в міру збільшення зовнішніх запозичень банківської системи формується прямий передавальний канал від доларизації банківських пасивів до доларизації пасивів позичальників. Це означає, що банківська система перестраховується від валютного ризику, а приватні позичальники – фактично ні. Проте банки не застраховані від ризику неповернення доларизованих кредитів. Саме через таку незастрахованість уся макрофінансова система України опинилася в стані надзвичайно високого рівня вразли-

вості до зміни валютного курсу. Девальвація відразу погіршила платоспроможність позичальників, що відповідно похитнуло платоспроможність банків, навіть незважаючи на їх валютну структуру активів і пасивів, яка залишилася порівняно збалансованою.

Завдяки вкрай високому рівневі доларизації змінилася структура чутливості вітчизняної економіки до глобальної кризи. Негативні наслідки дефіциту платіжного балансу в чистому вигляді вже не можуть бути переважені тими негативними наслідками, що випливають із доларизації пасивів. Тобто, зміна валютного курсу в бік зменшення поліпшує платіжний баланс, водночас погіршуючи платоспроможність усієї фінансово-банківської системи. Так само різкого реверсу платіжного балансу досягати-муть уже не стільки через зміну валютного курсу та ефект переключення доходів, скільки за рахунок різкого зменшення внутрішнього споживання. Останнє впливає зі: зменшення доходів; обмеження доступу до кредитів; різкого підвищення вартості обслуговування кредитів. Як наслідок, девальвація в Україні призвела не лише до позитивного ефекту у вигляді оздоровлення платіжного балансу, а й до різкого стиснення внутрішнього ринку. Крім того, до згортання виробництв, зорієнтованих на глобальний попит, додалися сектори, що орієнтуються на внутрішній ринок.

Отже, нехтування Національним банком проблеми поглиблення доларизації та неврахування зв'язків між режимом валютного курсу, глобальною кон'юнктурою, внутрішньою інфляцією й експансією внутрішнього кредиту і вартості активів спричинило найглибший вплив глобальної кризи саме на вітчизняну економіку.

У сучасних умовах виникає необхідність зміни монетарного режиму та поетапного реформування грошово-кредитної політики з урахуванням факторів глобалізації. Спочатку потрібно в межах істотного впливу кризових явищ відновити таргетування грошової маси і валютного курсу з одночасним розширенням діапазону курсових коливань, підвищення значення внутрішніх активів НБУ у формуванні грошової пропозиції, посилення важливості процентного каналу. Серед позитивів даного кроку варто відзначити такі:

- ✓ встановлення цільових меж коливання валютного курсу має забезпечити стабілізацію інфляційних та девальваційних очікувань, проте коливання курсу треба спрямовувати на послаблення інтересу до доларизації, що забезпечуватиме стимулювання реструктуризації вітчизняного експорту і послаблення його чутливості до зміни світових цін;
- ✓ забезпечення поступового переходу до відмови від оголошення офіційного курсу Національним банком із заміною його на ринкове визначення з наступним підтвердженням статусу офіційності;

- ✓ створення умов щодо обмеження доступу до глобальних ринків капіталу, що сприятиме посиленню зв'язку між балансом Національного банку України і станом ліквідності банківської системи.

Згодом необхідно перейти до таргетування інфляції як до системи, що забезпечує подальше реформування монетарної політики і наближає її до стандартів реалізації монетарної політики в ЄС, стабілізує інфляційні очікування й гарантує реалізацію політики стабільності цін. Адже таргетування інфляції розглядається як найефективніший монетарний режим останнього десятиліття.

Базовими передумовами щодо забезпечення ефективності даного режиму є необхідність узгодження дій уряду і Національного банку в контексті: 1) змін законодавства щодо функцій і повноважень у сфері цінової стабільності з одночасним закріпленням того, що основним завданням НБУ має бути її підтримання. Уряд при цьому перебирає відповідальність щодо забезпечення стабільного функціонування ринкового механізму в процесах ціноутворення; 2) розроблення системи короткотермінового прогнозування майбутньої інфляції та інфляційних очікувань, що дасть змогу запобігати значним коливанням інфляції й підвищуватиме довіру до центрального банку; 3) зобов'язань уряду щодо посилення роботи з подальшої лібералізації цін та послаблення регулюючих функцій місцевих адміністрацій у сфері державного регулювання цін для недопущення маніпуляцій із коливаннями цін, що спотворює розуміння їх зв'язку з монетарними процесами.

Зазначені інституціональні зміни покликані забезпечити збалансований підхід до повноважень та відповідальності в процесі реалізації монетарної політики і сприяти стабілізації інфляційних очікувань і зниженню інфляції, обмеженню впливу інфляції на зростання реального ефективного курсу, розширенню гнучкості номінального валютного курсу, дедоларизації, що загалом створить позитивні передумови до структурної перебудови вітчизняної економіки.

The features of monetary policy by the National Bank of Ukraine in the context of the increasing influence of globalization factors such as increased global liquidity, capital inflows into emerging market, emerging, and increasing dollarization. The main reform measures the central bank's monetary policy and the basic prerequisites for ensuring the effectiveness of inflation targeting regime.

Key words: *monetary policy, central bank, processes of globalization, inflation targeting, dollarization, exchange rate.*

Рассмотрены особенности реализации денежно-кредитной политики Национальным банком Украины в контексте усиления влияния таких факторов глобализации, как расширение глобальной ликвидности, приток капиталов в страны с рынками, которые развиваются, а также повышение долларизации. Определены основные меры реформирования монетарной политики центрального банка и базовые предпосылки для обеспечения эффективности режима таргетирования инфляции.

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, центральный банк, глобализационные процессы, долларизация, валютный курс, таргетирование инфляции.*

Література

1. Ковзанадзе И. К. Роль денежно-кредитной политики в преодолении последствий банковских кризисов / И. К. Ковзанадзе // Деньги и кредит. – 2003. – № 2. – С. 45–47.
2. Адамик Б. П. Центральный банк і грошово-кредитна політика : Підручник / Б. П. Адамик. – Тернопіль : «Карт-бланш», 2007. – 393 с.
3. Грошово-кредитна політика в Україні / [В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов] ; за ред. В. І. Міщенко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. – 350 с.
4. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 728 с.
5. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
6. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці : Монографія / О. О. Чуб. – ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2009. – 340 с.
7. Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2011. – № 3. – 193 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>

УДК 339.5.053

Пазізіна К.

НАПРЯМКИ ЗМЕНШЕННЯ ДЕФІЦИТУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Досліджено проблеми, пов'язані з дефіцитом зовнішньої торгівлі України. Визначено основні чинники впливу на формування від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі. Проаналізовано товарну структуру експорту та імпорту. Розглянуто інструменти митно-тарифного регулювання для захисту внутрішнього ринку та стимулювання експортної діяльності. Висвітлено світовий досвід підтримки експорту. Запропоновано пріоритетні галузі імпортозаміщення.

Ключові слова: *дефіцит зовнішньої торгівлі, сальдо торгового балансу, стимулювання експорту, імпортозаміщення.*

Глобальна фінансово-економічна криза негативно вплинула на реальний сектор економіки України, призвела до дисбалансу зовнішньоторговельних товарних потоків. Домінуючий приріст товарного імпорту над експортом спричинив надмірний дефіцит зовнішньої торгівлі України, що створив певну загрозу економічній безпеці країни. Різка зміна кон'юнктури на зовнішніх ринках, прискорена лібералізація зовнішньої торгівлі протягом останніх років також негативно позначилася на торговельному балансі України. У зв'язку з цим особливої актуальності в посткризовий період набуває розроблення науково обґрунтованих заходів щодо зменшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі.

Проблемам регулювання торговельного балансу, зовнішньої торгівлі присвячено дослідження таких учених, як Л. Волощенко, С. Давиденко, А. Кредисов, Т. Остапенко. Разом із тим, надмірне зростання дефіциту зовнішньої торгівлі України в період світової економічної кризи та різка зміна кон'юнктури на зовнішніх ринках спонукають до продовження досліджень у цьому напрямку.

Метою статті є визначення основних чинників, що формують дефіцит зовнішньої торгівлі та розроблення заходів стосовно його подолання в посткризовий період.

Із 2005 р. спостерігається стала тенденція щодо зростання від'ємного сальдо торгівлі товарами, яке у 2010 р. досягло 9309 млн. дол. США (рис. 1). Дефіцит торговельного балансу посилюється також із країнами СНД

та Європейського Союзу. Наявна в Україні структура зовнішньої торгівлі зумовила неухильне зниження коефіцієнта покриття імпорту експортом, що знизився з 1,13 у 2004 р. до 0,85 у 2010 р.

Однією з основних причин зменшення сальдо торгівлі товарами є зниження темпів приросту експорту порівняно з темпами приросту імпорту.

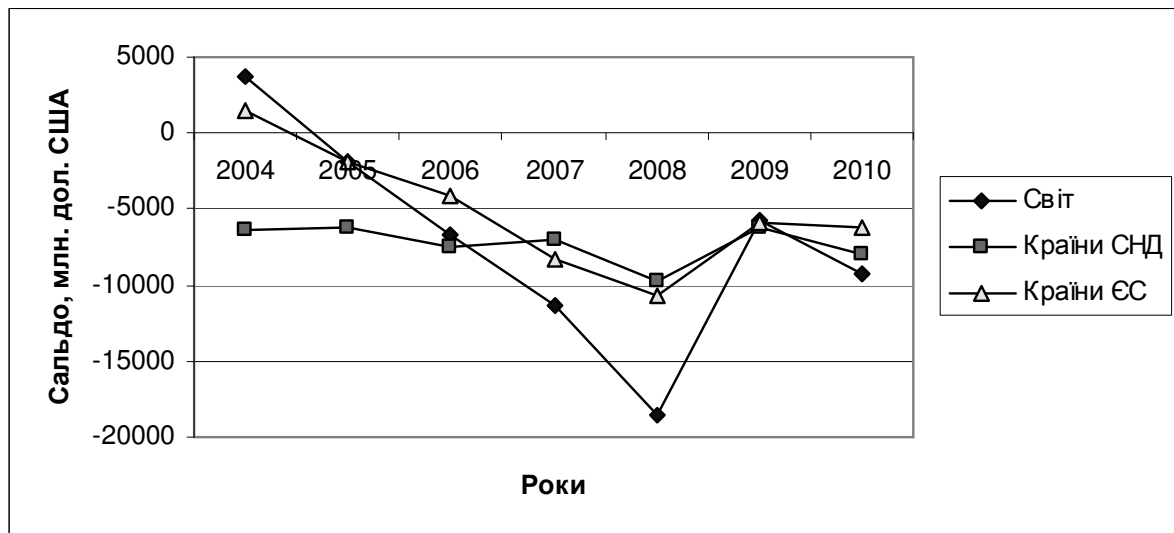


Рис. 1. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі товарами України за 2004–2010 рр., млн. дол. США

(Підготовлено на основі даних Держкомстату України).

Динаміка показників ВВП особливо знизилася в період загострення фінансової кризи у 2009 р. (на 15,6% порівняно з 2008 р.). Водночас відбулися спад експорту, який за цей період становив 59,3%, та скорочення імпорту – 53,1% від рівня попереднього року [1]. Зменшення експорту було спричинено не лише спадом промислового виробництва (22%), а й зниженням зовнішнього попиту на українську продукцію (переважно чорної металургії) [2]. А зменшення реальних доходів населення та внутрішнього інвестиційного попиту спричинило ще більший спад імпорту. В 2010 р. спостерігалися незначний приріст ВВП – на 1,5%, зростання темпів експорту – на 29,6% та імпорту – на 33,7% порівняно з попереднім роком. Така динаміка зовнішньоторговельних операцій зумовила суттєве зростання від’ємного сальдо торгового балансу. Слід зазначити, що масштаби спаду українського експорту суттєво перевищували світову динаміку. Вартісний обсяг світового експорту за цей період зменшився на 28% [9, 55].

Посилення дефіциту зовнішньої торгівлі товарами було спричинено також погіршенням торговельних умов України, що, своєю чергою, значною мірою спричинено зростанням темпів інфляції, рівень якої в період загострення кризи у 2009 р. становив 14,9%, а у 2010 р. – 9,1% [1]. Крім

того, Україна, експорт якої формують сировина і продовольство, має гірші торговельні умови, ніж розвинуті країни, експорт яких становить готова, середньо- і високотехнологічна продукція. Незважаючи на те, що ціни на сировину та продовольство зростають, вони характерні нестабільністю і залежать від кон'юнктури світового ринку.

Аналізуючи зовнішню торгівлю України, доцільно відзначити слабку диверсифікацію географічної структури експорту як наслідок неефективної моделі міжнародної спеціалізації. Значна частка експорту в 2010 р., як і раніше, припадає на країни СНД, зокрема на Російську Федерацію – близько 30%, дещо менше на країни Європи – 26,9% і країни Азії – 26,7% від загального експорту. В цілому протягом останніх років експорт до європейських країн зменшився. Це спричинено не лише спадом виробництва в період кризи, а й невідповідністю українських стандартів європейським. Водночас зростає тенденція українського експорту до азійських країн. Азійський ринок є перспективним стосовно розширення доступу для українських товарів.

Експортоорієнтована модель економічного зростання впродовж 2005–2009 рр. відтерміновує нагальність диверсифікації структури експорту зовнішньої торгівлі. Фактично держава підтримувала традиційні експортоорієнтовані виробництва, такі, як металургійна та хімічна промисловості перших технологічних укладів. Унаслідок цього виникло диспропорційне перекошення в структурі економіки, концентруючи ресурси у зазначені галузі й водночас стримуючи потенційний розвиток експорту інших виробництв вищого технологічного укладу. Формується залежність значної частки бюджетних надходжень від фінансового стану експортоорієнтованих галузей, що зумовлює вразливість для макроекономічної стабільності від кон'юнктури зовнішнього ринку. Підтвердженням цього є те, що спад попиту на європейському ринку на традиційні експортні товари (чорної металургії) і посилення конкуренції з боку китайських та індійських виробників негативно позначився на експортній виручці й, відповідно, на сальдо торговельного балансу. Тому необхідно оптимізувати структуру експорту в напрямку підвищення частки продукції з високою доданою вартістю.

Аналіз динаміки товарної структури експорту за основними товарними групами показав, що у 2010 р. порівняно з 2006 р. експорт недорогочінних металів зменшився на 9,1%, продукції хімічної промисловості – на 2,0% від загального обсягу експорту (табл. 1).

Незначною в структурі експорту залишається частка високотехнологічної продукції – приладів й апаратів: 0,4–0,7% від загального обсягу.

Україна має здійснювати зважену торговельну політику, спрямовану на те, щоб якомога більша частка експорту потрапляла на ринки тих країн,

де максимально можуть бути реалізовані цінові чинники конкурентних переваг українських товаровиробників. Базуючись на цих теоретичних обґрунтуваннях, Україні доцільно збільшувати експорт готової продукції, насамперед машинобудування, до Російської Федерації, інших країн СНД, Китаю і країн, що розвиваються. У зв'язку з тим, що ця продукція є неконкурентоспроможною на ринках розвинутих країн, до них ще експортують товари традиційного експорту, основну увагу варто приділяти імпорту зі згаданих країн сучасних технологій і устаткування для забезпечення переходу до п'ятого й шостого технологічних укладів.

Таблиця 1

**Динаміка структури експорту
за основними товарними групами протягом 2006–2010 рр.**

Товарна група	Експорт (питома вага в загальному обсязі, %)				
	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
I. Продукція тваринництва	1,0	1,5	1,2	1,5	1,5
II. Продукція рослинництва	5,1	3,5	8,3	12,7	7,7
IV. Готові харчові продукти	3,6	4,2	3,8	5,3	5,0
V. Мінеральні продукти	10,1	8,7	10,5	9,8	13,1
VI. Хімічна продукція	8,8	8,2	7,5	6,3	6,8
VII. Полімерні матеріали	2,1	2,0	1,5	1,4	1,3
XI. Текстиль	2,4	2,0	1,5	1,8	1,4
XV. Недорогоцінні метали	42,8	42,2	41,2	32,3	33,7
XVI. Машини, механізми та устаткування	8,7	10,1	9,5	12,6	11,0
XVII. Транспортні засоби	5,4	6,7	6,5	4,0	6,3
XVIII. Прилади і апарати	0,4	0,4	0,4	0,7	0,5

Джерело: підготовлено за даними Держкомстату України.

Для захисту внутрішнього ринку необхідно вдосконалити митно-тарифне регулювання в межах міжнародних регуляторних вимог і розширити застосування сертифікації, ліцензування, технічних, фітосанітарних, екологічних стандартів та інших нетарифних методів обмеження імпорту [5, 16]. Для забезпечення критичного імпорту, передусім енергоносіїв, доцільно використовувати можливості укладання довготермінових угод, а також запровадити жорсткий режим енергозбереження та стимулювання ефективного використання імпортованих сировини і матеріалів.

Одними з основних чинників формування від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами є відсутність належних механізмів фінансової підтримки експортерів, зокрема – дієздатних систем експортного кредитування і страхування. Враховуючи наслідки світової фінансової кризи, яка суттєво позначилася на експортній діяльності, стимулювання експорту дало б новий імпульс у розвитку зовнішньої торгівлі України. Вступ Украї-

ни до СОТ передбачає нові підходи до стимулювання експорту, що не заперечує її принципам.

Страховання є одним із інструментів стимулювання експортної діяльності. Експортні кредити страхують у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій іноземних країн, гарантії платіжних засобів банку-агента. Зазначимо, що політику стимулювання експорту започаткували під час криз надвиробництва розвинуті країни Західної Європи ще в першій половині ХІХ ст. і проводять тепер багато країн із трансформаційною економікою і країн, що розвиваються. Нині поширені французька та німецька моделі у стимулюванні експорту з огляду на втручання держави. Так, Німеччина дотримується принципів субсидіарності державних інтервенцій, лібералізму і децентралізації, а Франція відстоює ідеї жорсткої координації, планування, активного втручання держави в економічне життя та централізації.

Підтримка українського товаровиробництва не завершується впровадженням страхування, це має бути комплексна програма, в якій страхування і кредитування експорту є одним із важливих елементів.

Кредитувати експорт держава може двома шляхами: перший – за рахунок бюджету фондів, кошти з яких через спеціалізовані державні або напівдержавні установи – експортні кредитні агентства (ЕКА) передають вітчизняним експортерам. ЕКА здійснює страхування і гарантування експортних кредитів для просування товарів на зовнішні ринки.

Такі установи можуть діяти не лише у формі державних спеціалізованих агентств, а й у вигляді банків – державних, приватно-державних або приватних страхових компаній. Нині агентства з розвитку експорту функціонують у більше ніж 70 країн світу, в т. ч. майже у всіх країнах Східної Європи.

Другий шлях кредитування: виділення з держбюджету певної суми для рефінансування банкам-кредиторам різниці між ринковими та пільговими процентними ставками за експортними кредитами. Такий вид кредитування експорту застосовують у Франції, Польщі [7, 134].

Вагомого значення для стимулювання експортної діяльності набувають удосконалення податкового регулювання, заходи з підтримки обмінного курсу, забезпечення захисту національних економічних інтересів у сфері міжнародної торгівлі з урахуванням норм і вимог СОТ. При цьому доцільно застосувати засоби підтримки експорту окремих товарів чи груп, які мають суттєві компаративні переваги та сприятливі умови для модернізації виробництва [4, 45].

В Україні нема належного фінансування підтримки експортної діяльності, що негативно впливає на просування експортних товарів на міжнародні ринки. Для формування системи державної підтримки експортної діяльності в Україні насамперед необхідно розробити і впровадити норма-

тивно-правову базу, що зафіксує пріоритети підтримки вітчизняного виробника. У першій половині 2009 р. був оприлюднений законопроект «Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження», автори якого планували створити державну акціонерну компанію («Українська компанія страхування експорту»), а також уповноважену державну установу з реалізації державної підтримки експорту. Даний проект передбачав резервування коштів із держбюджету для забезпечення страхування за експортними контрактами й кредитами в обсязі 700 млн. грн., що на 350 млн. грн. більше, ніж у попередньому законопроекті. Але цей законопроект досі перебуває на стадії доопрацювання. Доцільно зазначити, що у законопроекті нема положень про стимулювання високотехнологічного експорту. Тому, щоб підтримати український експорт, слід створити державну акціонерну структуру для страхування експорту, організувати роботу Державного експортно-імпортного банку України та комерційних банків [3, 84]. Діяльність із страхуванням експортного кредиту має відбуватися в межах правового поля. З приводу цього нині важливим є прийняття Закону України «Про експортне страхування і кредитування», в якому буде створена чітка й прозора схема співробітництва банків та страхувальників.

Стале зростання імпорту товарів за останні роки спричинило збільшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами (табл. 2). Домінуючі позиції в структурі імпорту займають мінеральні продукти, частка яких у 2010 р. становила 34,8%. Слід зазначити розбалансованість імпортих потоків у напрямку зростання частки продукції з високою доданою вартістю. Так, імпорт в Україну машин, устаткування, транспортних засобів й апаратів у 2010 р. перевищував 20%, а хімічної продукції – 10% від загального обсягу імпорту, експортує Україна переважно сировину і напівфабрикати. Отже, одним із елементів оптимізації імпортозалежності є збалансованість імпортих товарних потоків у напрямку зменшення частки товарів із високою доданою вартістю.

У хімічній галузі спостерігається стале нарощування імпорту. Тому розвиток імпортозаміщення у цій галузі потребує модернізації виробництва, застосування енергозберігаючих технологій. Тим часом, в Україні досі не розробляють та не впроваджують заходи щодо імпортозаміщення, хоча найближчі сусіди й економічні партнери України в СНД – Російська Федерація та Республіка Білорусь мають значний позитивний досвід у цій сфері.

Необхідно звернути увагу на зростання імпорту продукції тваринництва та рослинництва у 2010 р. порівняно з 2006 р. відповідно в 1,4 та 1,7 раза. У зв'язку з тим виникає необхідність у реформуванні механізму надання державної підтримки сільського господарства відповідно до принципів СОТ. Завдяки своїй позиції на переговорах поточного Доха-

раунду Україна не має зобов'язань перед СОТ із скороченням внутрішньої підтримки, що надають через «жовті» програми. Є лише зобов'язання не перевищувати домовлений річний сукупний вимір підтримки, який для України не має перевищувати 3 млрд. 43 млн. грн. [6].

Таблиця 2

**Динаміка структури імпорту
за основними товарними групами протягом 2006–2010 рр.**

Товарна група	Імпорт (питома вага в загальному обсязі, %)				
	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
I. Продукція тваринництва	1,4	1,3	2,0	2,8	2,0
II. Продукція рослинництва	1,5	1,4	1,7	2,8	2,6
IV. Готові харчові продукти	3,7	3,4	3,1	4,5	4,1
V. Мінеральні продукти	30,0	28,5	29,7	34,5	34,8
VI. Хімічна продукція	8,6	8,8	8,1	11,7	10,6
VII. Полімерні матеріали	5,6	5,6	5,2	5,9	6,0
XI. Текстиль	3,0	2,5	2,5	3,1	3,3
XV. Недорогоцінні метали	7,4	7,8	7,5	5,9	6,8
XVI. Машини, механізми та устаткування	17,5	17,4	15,6	13,8	13,4
XVII. Транспортні засоби	11,4	13,5	14,1	4,8	6,0
XVIII. Прилади і апарати	1,5	1,7	1,4	1,5	1,5

Джерело: підготовлено за даними Держкомстату України.

Особливу небезпеку створює надмірний імпорт споживчих товарів, для виробництва яких Україна має ресурсний потенціал. Аналіз товарної структури засвідчив випереджаюче зростання імпорту товарів, пов'язаних, насамперед, із споживчим ринком. Зокрема, обсяг імпорту продукції харчової промисловості у 2010 р. становив порівняно з попереднім роком 123,1%; текстилю та виробів із текстилю – 139,4%; взуття, головних уборів, парасольок – 171,1%.

Для зменшення надмірного дефіциту зовнішньої торгівлі уряд України здійснив конкретні дії. 3 грудня 2008 р. схвалено Розпорядження № 1509 «Про затвердження Плану заходів із зменшення негативного сальдо у зовнішній торгівлі». Для посилення позицій українських виробників на внутрішньому ринку уряд схвалив Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 р., в якій намічено завдання мінімізації від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами [8].

Таким чином, на основі досліджень можна стверджувати, що оптимізація структури експортно-імпортних товарних потоків, удосконалення

зовнішньоторговельної політики та розвиток імпортозаміщення сприятиме зменшенню дефіциту зовнішньої торгівлі України.

The problems associated with foreign trade deficit in Ukraine are researched. The main factors which influence on the formation of a negative trade balance are determined. The commodity structure of exports and imports is analyzed. The instruments of customs and tariff regulation are considered to protect the domestic market and to promote export. An international experience of export support is shown. Priority fields of import substitution are proposed.

Key words: foreign trade deficit, trade balance, export promotion, import substitution.

Исследованы проблемы, связанные с дефицитом внешней торговли Украины. Определены основные факторы влияния на формирования отрицательного сальдо торгового баланса. Проанализировано товарную структуру экспорта и импорта. Рассмотрены инструменты тарифного регулирования защиты внутреннего рынка и стимулирования экспортной деятельности. Освещен мировой опыт поддержки экспорта. Предложено приоритетные направления импортозамещения.

Ключевые слова: дефицит внешней торговли, сальдо торгового баланса, стимулирование экспорта, импортозамещение.

Література

1. Держкомстат України, 2006–2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. В Україні триває спад промислового виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrbiznes.com/news/business/61251.html>.
3. Курищук В. Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту в Україні // Економіка України. – 2010. – № 2. – С.84.
4. Мазаракі А., Мельник Т. Національна конкурентоспроможність економіки: чинники та напрямки підвищення // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 5-1. – С. 45.
5. Олєфіренко В. Нетарифні методи міжнародної торгівлі: сутність та класифікація // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 5. – С. 16.
6. Підтримка вітчизняного сільськогосподарського виробника в умовах членства України в СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/850/pidtrimka-vitchiznyanogo-silskogospodarskogo-viro.html>
7. Пушкарьов В. Регулювання страхування експорту в європейських країнах та Україні: аналітично-правовий огляд // Підприємство. Господарство і право. – 2009. – № 6. – С. 134.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року» № 1249-р від 17 вересня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
9. Шинкаренко Т. П. Макроекономічні шоки: теоретичні та емпіричні аспекти // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 55.

УДК 664:005.936.43

Попович Т.

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Системно розкрито сутність сучасних концепцій управління якістю та визначено їх роль і значення у підвищенні ефективності діяльності організацій. На підставі узагальнення основних тенденцій розвитку сучасних концепцій управління якістю, зроблено висновки щодо можливості їх використання в практиці управління на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *система управління якістю, принципи управління якістю, концепції управління якістю, стандарти ISO, моделі якості.*

У сучасному динамічному економічному середовищі, для якого характерні ймовірність глобальних змін, розгортання кризових явищ і загострення конкурентної боротьби, розвиток організацій різних типів супроводжується ускладненням усіх основних елементів: організаційної структури; стилів і методів управління; систем мотивації праці; організації діяльності. Це, безумовно, потребує оновлення їхніх моделей корпоративного менеджменту, та, відповідно, систем управління якістю. Адже, як свідчить зарубіжний досвід, найпрогресивнішим напрямком підвищення ефективності діяльності будь-якої організації є управління, ґрунтоване на якості. Принципи такого управління закладені у міжнародних стандартах якості й спрямовані на координування всіх сфер діяльності організації, постійне вдосконалення і досягнення досконалості, формування інноваційного вектора розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Дослідження цих проблем у сучасних умовах є винятково важливими як із теоретичної, так і практичної точки зору. Однак, як свідчить аналіз наукових джерел, питання розвитку та підвищення ефективності систем управління якістю вивчають та широко висвітлюють переважно зарубіжні автори. Цьому присвячені, зокрема, праці Ю. Адлера, Н. Багаутдинові, Х. Вадсвордта, У. Демінга, В. Лапідуса, Ю. Ребріна, В. Рифа, К. Ісікаву, Г. Тагуті, А. Фейгенбаума, В. Шпера. Серед вітчизняних учених варто відзначити вагомий внесок у розроблення наукових та методичних підходів до управління якістю в різних типах організацій А. Вакуленка, Л. Василевича, Е. Векслер, Л. Віткіна, П. Калити, Т. Маматової, О. Момота, М. Шаповала та ін. Важливість і, водночас, складність процесів підвищення якості в усіх її аспектах, а саме якості суспільства, бізнесу, життя

громадян, управління, товарів і послуг, зумовлюють необхідність активізації проведення досліджень у цій галузі та виявлення найприйнятніших концепцій управління якістю, які могли б лягти в основу розроблення національної політики підвищення якості.

Метою даної статті є узагальнення основних тенденцій розвитку сучасних концепцій систем управління якістю та обґрунтування необхідності інтенсивнішого їх упровадження на вітчизняних підприємствах і в організаціях. Для досягнення окресленої мети важливим є: вивчення сутності сучасних концепцій управління якістю в різних типах організацій; виявлення особливостей їх розвитку та можливостей використання у діяльності організацій; оцінювання впливу систем управління якістю на підвищення конкурентоспроможності організації і держави загалом.

Із теоретичної точки зору, система управління якістю є сукупністю процедур, процесів і ресурсів, необхідних для управління якістю в організації. Вона – важлива складова менеджменту організації і формує у керівництва організації та споживача впевненість у тому, що вироблена продукція чи послуга відповідатиме встановленим вимогам до її якості. При цьому масштаб системи управління якістю має відповідати політиці й завданням організації в галузі якості. Практика засвідчує: якщо в організації не будуть вироблені чіткі цілі та політика якості, не буде визначена відповідальність керівництва та не створена мотивація персоналу до поліпшення результатів діяльності, то досягти ефективності функціонування систем управління якістю в організації теж буде неможливим. Із урахуванням цього базовими принципами побудови систем управління якістю та формування певної моделі якості роботи організації мають стати [3]:

- ✓ орієнтація на результат та концентрація уваги на споживачах. Діяльність організації має бути спрямована на задоволення потреб усіх зацікавлених сторін – споживачів або замовників товарів і послуг, а саме: громадян; підприємств, установ й організацій; іноземних громадян та організацій; органів влади. Важливе значення у підвищенні взаємодії зі споживачами має розвиток системи комунікацій і забезпечення зворотного зв'язку;
- ✓ визначальна роль керівництва. Керівники розвивають культуру організації, забезпечують єдність та чіткість її цілей, створюють середовище, в якому персонал досягає досконалості, управляють ресурсами і спрямовують зусилля організації в напрямку вдосконалення;
- ✓ залучення всіх співробітників. Персонал розглядають не як пасивних виконавців розпоряджень та інструкцій, а як творчу силу, котра активно впливає на результативність і якість роботи. Надання працівникам широких повноважень підкріплюють розгалу-

- женою системою їх навчання та інформування, що не обмежується виконанням безпосередніх обов'язків, а охоплює питання, необхідні для розвитку професійних здатностей і самоконтролю;
- ✓ постійне навчання, інновації та вдосконалення, тобто в організації формують культуру постійного вдосконалення і навчання, заохочують оригінальні думки та нововведення;
 - ✓ розвиток партнерства. Організація є ефективною тоді, коли вона встановлює взаємовигідні зв'язки з партнерами, ґрунтовані на довірі, обміні знаннями та доцільній інтеграції. Подібні партнерські стосунки можуть встановлюватись із замовниками продукції, науковими закладами, громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування і набувати різних організаційних форм;
 - ✓ управління, базоване на процесах і фактах. Організація діє ефективніше, коли всі внутрішньо пов'язані види діяльності розглядають як процеси і системно управляють ними. Рішення, що стосуються поточного управління і запланованих удосконалень, приймають на підставі надійної інформації, що охоплює оцінку з боку зацікавлених сторін.

Історично склалися кілька підходів до управління якістю, котрі в еволюційному розвитку можна означити як: контроль за якістю; недопущення браку та збільшення виходу високоякісної продукції; забезпечення відмінної якості; управління якістю; поліпшення і планування якості. Саме вони лягли в основу відповідних концепцій, які бізнес різних зарубіжних країн використовував протягом минулого століття. Серед них найвідомішими є: концепція «нуль дефектів» (ZD – Zero Defect); загальне управління якістю (TQM – Total Quality Management); системний підхід до управління якістю (Total Quality Control); статистичний контроль якості (Statistical Quality Control); система забезпечення якості (Quality Assurance System); гарантії якості продукції (Product Assurance); загальний менеджмент якості у сфері охорони навколишнього середовища (Environmental TQM); інтегрований менеджмент процесів (Integrated Process Management); менеджмент із метою поліпшення якості (Management for Quality Improvement); система впровадження безперервних поліпшень (Continuos Improvement Implementation System); менеджмент системи якості (Quality System Management) тощо. Використання зазначених концепцій дало змогу організаціям, які їх впроваджували, досягти успіху у веденні бізнесу, значно зменшити витрати на виробництво високоякісної продукції, підвищити їх конкурентоспроможність. Однак наведений перелік концепцій не є постійним і незмінним, він модифікується та вдосконалюється в процесі накопичення досвіду управління якістю й прагнення організацій до підвищення рівня їхньої досконалості.

У сучасних умовах очевидним стає необхідність удосконалення змісту управління якістю і вироблення ефективніших інструментів реалізації політики якості в організації. В узагальненому виді нові вимоги до систем управління якістю і завдання, що актуалізуються, реалізуються у розвитку таких концепцій:

1) концепції загального управління якістю (TQM) [5], базові положення якої закладено в основу міжнародних стандартів: ISO 9000 (системи управління якістю); ISO 14000 (системи екологічного менеджменту); ISO 26000 (стандарту корпоративної соціальної відповідальності); OHSAS 18001 (системи менеджменту здоров'я і безпеки на виробництві) й низки галузевих стандартів;

2) концепцій досконалості, спрямованих на діагностичне самооцінювання та визначення можливостей розвитку організації [8, 9, 10]. Практично ці концепції реалізуються в сучасних моделях досконалості, якими є: Європейська модель досконалості (EFQM); модель оцінки і поліпшення якості в організаціях бюджетної сфери й органах державного та муніципального управління (CAF); японська модель імені Демінга; американська модель імені Болдріджа;

3) концепцій постійного вдосконалення та поліпшення діяльності, в основу яких закладають основоположний принцип орієнтації на потреби споживача і задоволення його вимог щодо якості. Базові положення таких концепцій реалізують, використовуючи сучасний інструментарій управління якістю, а саме: метод структурування функцій якості QFD (Quality Function Deployment); циклу PDCA (Plan-Do-Check-Action); інструментів статистичного контролю й аналізу якості (SQC); методу перспективного планування якості продукції APQP (Advanced Product Quality Planning) бенчмаркінгу, «реінжинірингу» та інших.

TQM є фундаментальною концепцією досягнення довготермінових успіхів організації, що охоплює практично всі аспекти її діяльності й зорієнтована на постійне поліпшення якості, мінімізацію витрат і виконання робіт у встановлені терміни. Основна філософія TQM ґрунтована на твердженні: «поліпшенню нема меж». Разом із тим, слід розуміти, що досягти граничних критеріїв якості неможливо, однак цього необхідно прагнути. Закладені в TQM концептуальні підходи до управління якістю є гнучкими, в них практично нема обов'язкових елементів або вимог, що й обумовлює свободу вибору організацією шляхів реалізації її політики якості. Крім того, TQM перебуває у постійному розвитку та орієнтується на пошук нових підходів, які створюють умови для підвищення якості організації загалом, а також усіх сфер її діяльності.

Актуальність та перспективність розвитку цієї концепції сьогодні підтверджується ще й тим, що її базові положення стали ідеологічним під-

грунтям міжнародних стандартів ISO, які постійно оновлюють та змінюють відповідно до нових реалій ринкової економіки, а також вимог споживачів. Прикладом цього є розроблена в 2008 р. нова версія міжнародних стандартів серії 9000, що ґрунтована на інноваційних моделях «сталого розвитку» і спрямована на підвищення конкурентоспроможності країни. Загалом міжнародні стандарти ISO формують методологічні засади функціонування і саморегулювання системи управління якістю в організації з урахуванням зміни потреб споживача. Ефективно діючою такою системою вважають тоді, коли вона пройшла міжнародну сертифікацію. За даними Міжнародної організації зі стандартизації, нині сертифіковано понад 600 тис. систем управління якістю, якими охоплено близько 100 тисяч підприємств в Італії, 45 тисяч у Великій Британії, 25 тисяч у Німеччині. В Україні цей показник становить близько 2 тисяч підприємств, а за експертними оцінками фахівців Української асоціації якості [4] лише 20% цих систем реально працюють. Проблематичність такого стану підтверджується й іншими даними, а саме різким розривом (більш як у 20–30 разів) кількості впроваджених систем управління якістю у розрахунку на одного жителя в Україні та в європейських країнах. Порівняно з Китаєм такий розрив становить 3,5 рази. Разом із тим, практика впровадження систем управління якістю за вимогами міжнародних стандартів ISO свідчить, що їх використання спонукає організацію до вивчення, задоволення та передбачення потреб споживачів, дає змогу чітко розподіляти відповідальність та повноваження між працівниками, унеможливорює дублювання функцій і пов'язані з цим витрати, ліквідує причини невідповідностей, підвищує розуміння персоналом проблем якості, створює умови для постійного підвищення якості.

У контексті викладеного варто наголосити на тому, що стандарти ISO серії 9000 лише встановлюють загальнодоступні й загальноприйняті вимоги до систем управління якістю, а не вказують шляхи досягнення найвищих результатів діяльності. Це означає, що зміна цих систем відповідно до міжнародних стандартів і стандартів України ДСТУ ISO 9001:2001 [3], а також отримання відповідного сертифіката слід розглядати лише як важливий крок на шляху до досконалості.

Для вітчизняних організацій важливим є формування середовища, яке постійно стимулювало їх до постійного вдосконалення та підвищення якості. В основі такого вдосконалення мають бути внутрішня потреба та мотивація до самовдосконалення, що ґрунтувалася б на підходах, закладених у концепціях досконалості. В інтерпретації Європейської моделі ділової досконалості EFQM за версією 2009 р. концепції досконалості – це: досягнення збалансованих результатів діяльності; створення цінності для споживача; управління, яке ґрунтоване на баченні, чесності та відповіда-

льності; впровадження процесного підходу; досягнення успіху шляхом залучення персоналу; розвиток творчості та інновацій; побудова партнерських відносин; прийняття відповідальності за стабільне майбутнє. Модель досконалості EFQM всебічно описує будь-яку організацію на основі встановлених критеріїв та підкритеріїв. «Ідеальну» організацію, яку бачать в Європі, умовно оцінюють у 1000 балів. В Європі відомі наступні рівні визнання досконалості: Європейська нагорода з якості (понад 550 балів); визнання досконалості в Європі (від 400 до 550 балів); прагнення до досконалості в Європі. Фактично ж найкращі підприємства – Siemens, Opel, Volvo, Nokia та інші – сьогодні досягають лише 700–750 балів. Українська асоціація якості (УАЯ) за підтримки Європейського фонду управління якістю в 2003 р. розробила Комплексну систему оцінювання та визнання рівнів досконалості підприємств і організацій України [6]. Представлена Пірамідою організаційної досконалості (рис. 1), вона сприяє вибору шляхів, що ведуть до вершин досконалості або ж послідовному наближенню до них. Зазначеною системою встановлені такі рівні визнання досконалості: Українська національна нагорода «За найвищу якість», яку вручають за підсумками Українського національного конкурсу якості підприємствам, котрі отримали понад 400 балів; визнання досконалості в Україні (від 300 до 400 балів); на шляху до досконалості в Україні (від 200 до 300 балів).

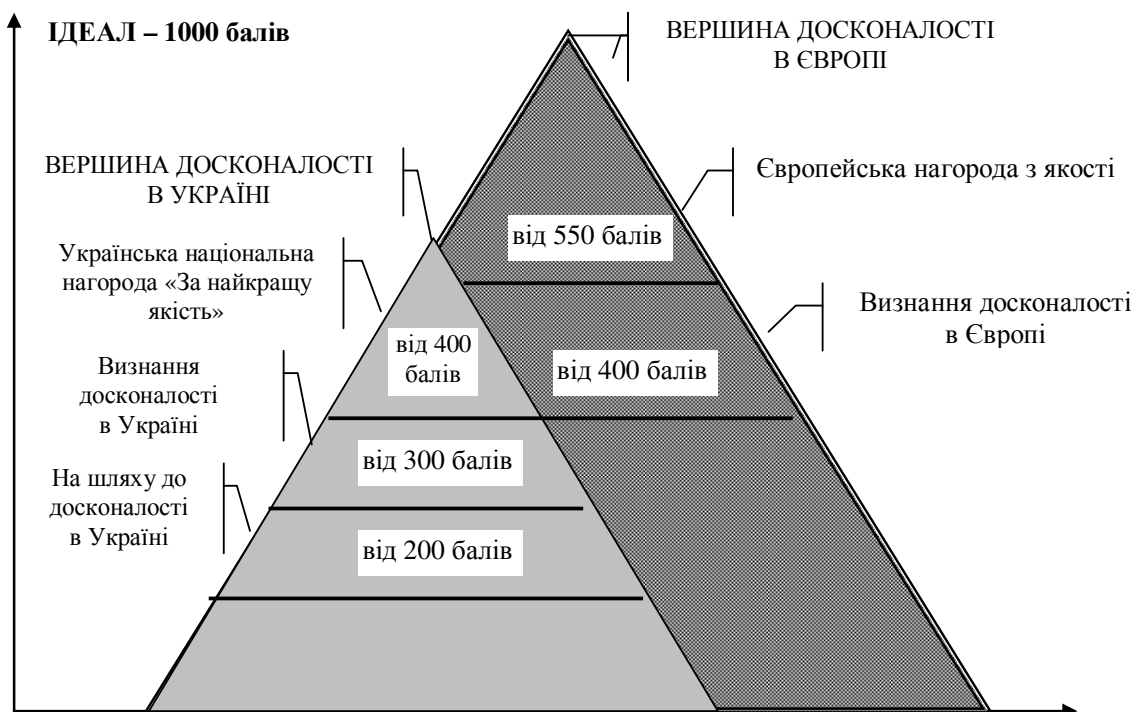


Рис. 1. Піраміда організаційної досконалості.

Модель якості CAF є аналогом Європейської моделі ділової досконалості EFQM; її розробив Європейський інститут державного управління, і вона рекомендована до використання в бюджетних установах та ор-

ганах державної влади. Ця модель є загальною системою самооцінки державного сектору, спрямованою на підтримку процесу управління надання високоякісних управлінських послуг. Сьогодні такими моделями користуються 2005 державних установ у 38 європейських країнах.

Якщо чинні стандарти ISO 9000 орієнтовані на впорядкування та формалізацію діяльності й сприймаються як набір мінімальних вимог до системи управління державними організаціями, то запровадження самооцінювання за моделлю САФ, яка спрямована на всебічний аналіз їх діяльності, дає змогу визначити слабкі місця управління та виробити заходи з метою його вдосконалення. Перевагами впровадження моделі САФ є: орієнтація системи управління на громадянина (споживача послуг органу влади); використання у процесі надання адміністративних послуг сучасних інструментів підвищення якості державного управління; самооцінювання діяльності за встановленою системою критеріїв із метою чіткого діагностування виявлених проблем та визначення можливостей для вдосконалення; обмін досвідом і кращими практиками управління якістю, впровадження бенчмаркінгу між організаціями державного сектору.

Модель САФ, як і Європейської моделі ділової досконалості EFQM базована на описі «ідеальної організації», котру оцінюють на основі встановлених 9-ти критеріїв діяльності та досягнутих результатах (рис. 2).

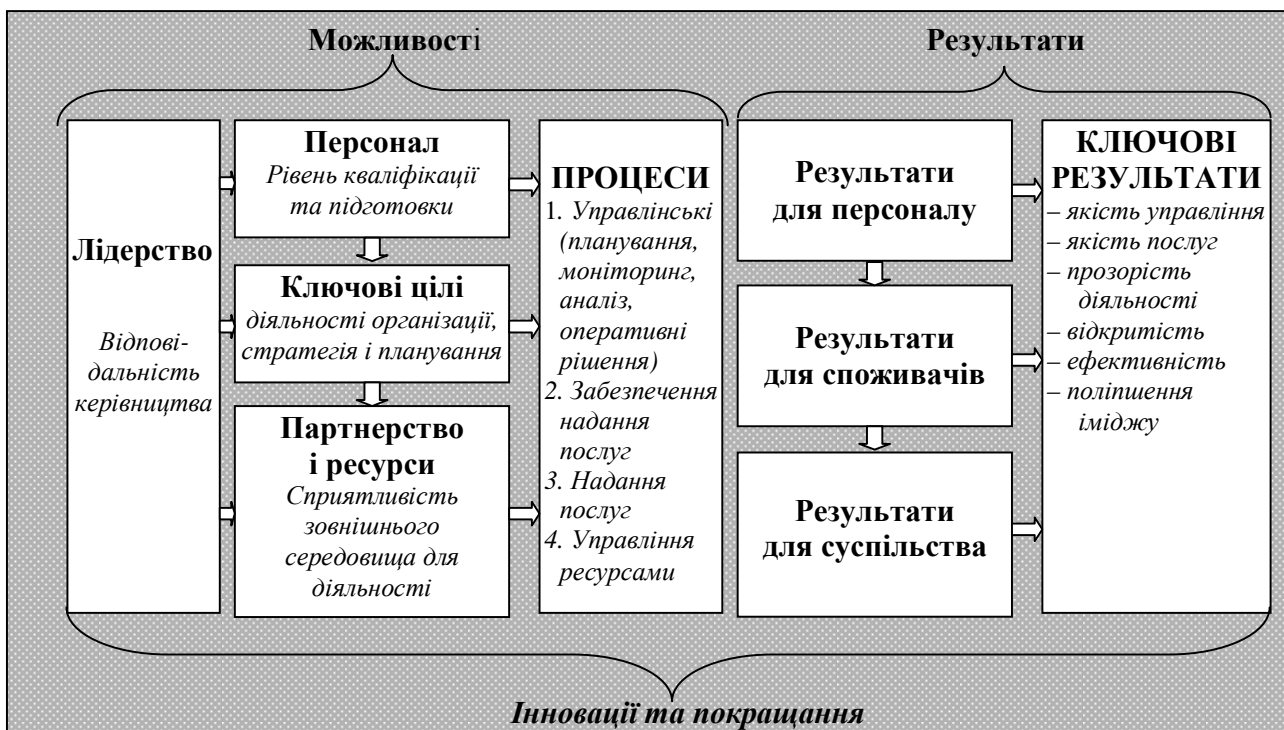


Рис. 2. Модель оцінювання організацій державного сектору за моделлю САФ.

Своєю чергою, моделі деталізуються ще на 28 підкритеріїв, що їх використовують для глибшого вивчення системи управління в державному секторі. Фундаментальною основою САФ є усвідомлення того, що найкращих результатів діяльності державних організацій та відмінної якості управління досягають завдяки лідерству керівництва, яке розробляє стратегію та реалізує плани, згуртовує працівників, ефективно розпоряджається ресурсами і забезпечує ефективне функціонування процесів. Інноваційним елементом моделі є оцінка системи менеджменту за досягнутими результатами та виявлення можливостей для розвитку і постійного вдосконалення.

У сучасних концепціях постійного вдосконалення та поліпшення діяльності, які з певними модифікаціями можуть бути використані в практиці діяльності вітчизняних організацій різних типів, слід виділити:

- ✓ концепцію постійного поліпшення Кайдзен (із японської – зміни на краще), що ґрунтована на системному підході до поліпшення якості, орієнтованому на здійснення постійних незначних покращень на кожному робочому місці, за кожним процесом та за кожною функцією, яку виконує працівник;
- ✓ концепцію Lean («бережливого виробництва»), в основу якої закладають підходи до виявлення найпроблемніших зон (ділянок) в адміністративній діяльності, де є найбільші втрати або помилки. Дана концепція визначає вісім видів таких втрат: дублювання функцій, повторна робота з документами та повторні записи; помилкові рішення; нераціональні переміщення співробітників та непродуктивні дії; виконання непотрібної роботи або підготовка звітів наперед; тривалі очікування на підписи документів та їх узгодження; невикористаний потенціал працівників. Упровадження даної концепції дає змогу сповна реалізувати принцип «тріади якості», а саме узгодження рівня якості, витрат на якість та ціни;
- ✓ програму «20 ключів», що японський професор І. Кобаяси запропонував як практичну програму революційних перетворень на підприємстві, спрямовану на підвищення ефективності його діяльності та поліпшення якості виробництва. Основним завданням упровадження цієї програми є виявлення і скорочення всіх видів діяльності, що не додають цінності виробленому товару. За цією програмою вся діяльність організації поділяється на 20 сфер (галузей), які мають найважливіше значення для підвищення її конкурентоспроможності та зростання прибутковості. Кожну таку сферу оцінюють за п'ятибальною шкалою, що в підсумку дає змогу виявити найслабкіші місця у виробництві. Наступним етапом є розроблення комплексу практичних заходів щодо ліквідації «ву-

зких місць» та підвищення результативності діяльності. Впровадження програми «20 ключів» забезпечує узгодження цілей усіх підрозділів із єдиною метою організації; створює можливості здійснення кожним структурним підрозділом діагностичної та порівняльної оцінки для внутрішнього і зовнішнього бенчмаркінгу; допомагає залучати весь персонал до управління якістю; передбачає створення в кожному підрозділі центрів накопичення ідей, що є умовою зростання ініціативних пропозицій щодо вдосконалення діяльності та поліпшення якості; є простою у використанні та передбачає зменшення обсягів документування процесів; дає змогу візуалізувати рівні досягнення досконалості; забезпечує цілеспрямований пошук втрат.

Отже, основним завданням розвитку та використання згаданих сучасних концепцій управління якістю є підвищення дієвості функціонуючих систем управління якістю в усіх типах організацій, їхня безпосередня орієнтація на вимоги споживачів, а також створення базису для впровадження досконаліших моделей корпоративного менеджменту, що ґрунтований на високій якості.

The paper systematically explores the essence of modern concepts of quality management. Defined their role and importance in improving the effectiveness of organizations. On the basis of summarizing the main trends of modern concepts of quality management the conclusions about their possible use in management of domestic enterprises

Key words: *quality management system, quality management principles, concept of quality, standards ISO, quality model.*

Системно раскрыта сущность современных концепций управления качеством и определены их роль и значение в повышении эффективности деятельности организаций. На основании обобщения основных тенденций развития, сделаны выводы о возможности их использования в практике управления на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: *система управления качеством, принципы управления качеством, концепции управления качеством, стандарты ISO, модели качества.*

Література

1. Віткін Л. Модель якості державного управління / Л. Віткін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2008. – № 5. – С. 36–39.
2. Исикава К. Японские методы управления качеством: сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. – М.: Экономика, 1998. – 215 с.

3. ДСТУ ISO9000:2001 Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К. Держстандарт України, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua>
4. Калита П. Головна ланка, за яку можна витягнути ланцюг соціально-економічних проблем України [Електронний ресурс] / Петро Калита. – Режим доступу: <http://www.qualitypro.org.ua/index.php>
5. Тотальное управление качеством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www/mibif.ru>
6. Комплексна система оцінювання та визнання рівнів досконалості підприємств і організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaq.org.ua>
7. Ольдерогге Н. Менеджмент четвертого покоління: современная концепция менеджмента / Н. Ольдерогге // Менеджмент. – 2008. – № 11–12. – С. 62–65.
8. Управління якістю за моделлю CAF// Бюрократ. Інформаційний бюлетень. – 2010. – № 13–14.
9. The Common Assessment Framework (CAF). Improving an organization through self-assessment. – European institute of Public Administration, 2006. – 50 p. – Access technique: http://www.eipa.eu/CAF/CAF_2006.pdf
10. Toward a European Vision of Quality // Інформаційний бюлетень з міжнародної стандартизації. – 2002. – № 1–2.

УДК 336.71

Прийдун Л.

ОЦІНКА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МІНІМІЗАЦІЇ РІВНЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЯХ БАНКІВ

Розглянуто основні підходи щодо мінімізації рівня проблемної заборгованості в світовій банківській практиці. Визначено їх практичну ефективність із огляду на адаптацію та можливості впровадження у вітчизняну банківську систему.

Ключові слова: кредитний ризик, проблемна заборгованість, оцінка зарубіжного досвіду, кредитна діяльність

Стійкість економічного зростання в будь-якій країні залежить від спроможності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними кредитними ресурсами. Разом із тим, загальна тенденція сучасного розвитку кредитних операцій вітчизняних банків – це суттєве зменшення обсягів кредитування та збільшення частки проблемних позик у кредитних портфелях банківських установ, що свідчить про недосконалість методів та підходів управління кредитним ризиком.

Актуальність досліджуваної проблеми скорочення частки сумнівних кредитів банків підтверджується значною кількістю наукових праць, в яких із різною мірою повноти висвітлені основні аспекти оптимізації методології кредитної діяльності та ефективного управління кредитним ризиком. Зокрема, Н. Пак розглядає технології кредитування підприємницького сектору на основі зарубіжного досвіду [8], А. Череп, О. Романченко аналізують проблеми управління кредитними ризиками у контексті стабільності функціонування банківської системи [10], В. Кажан характеризує світовий досвід управління кредитним ризиком [4], О. Прядко, Г. Цегелик та О. Афанасьєва досліджують оптимізацію кредитного ризику банків в Україні [9; 1]. Разом із тим, дана проблема є багатоаспектною і далеко не всі аспекти з'ясовані до кінця, значна їх частина потребує дослідження. Зазначимо, що недостатньо вивченими залишаються питання використання світового досвіду управління проблемними кредитами та можливості впровадження основних засад кредитної діяльності зарубіжних банків у вітчизняну банківську систему.

Тому завданнями даного дослідження є аналіз основних підходів, застосовуваних у світовій банківській практиці щодо методів розв'язання

проблеми сумнівних боргів і характеристика можливості їх адаптації та застосування у вітчизняних банківських установах.

Проблема протермінованої заборгованості залишається однією з найосновніших для банківського сектору України. Про даний факт ґрунтовно свідчать основні показники діяльності банків України, на основі яких можна констатувати невідповідність зростання обсягу проблемних кредитів (табл. 1), та відповідного нарощення резервів під активні операції банків (табл. 2), що підтверджує значний рівень кредитного ризику.

Таблиця 1

**Динаміка рівня протермінованої заборгованості
в кредитних портфелях банків України [11]**

	01. 01. 07	01. 01. 08	01. 01. 09	01. 01. 10	01. 01. 11	01. 03. 11
В абсолютному вираженні, млн. грн.	4456	6357	18015	69935	83556	90095
У відносному (від обсягу портфелю), %	1,7	1,3	2,27	9,35	11,1	11,8

Отже, як можемо бачити з даних таблиці 1, рівень протермінованої заборгованості в кредитних портфелях банківських установ тільки за 2009 р. збільшився практично в 4 рази й на початок 2010 р. становив 69,9 млрд. грн. (порівняно з попереднім роком зріс на 18,0 млрд. грн.). Відповідний показник лише за два місяці 2011 р. збільшився в 1,3 рази й у січні 2010 р. дорівнював 90 млрд. грн.

Таблиця 2

**Відрахування резервів на відшкодування можливих втрат
за кредитними операціями у структурі видатків
українських банків [11]**

	01. 01. 07	01. 01. 08	01. 01. 09	01. 01. 10	01. 01. 11	01. 03. 11
В абсолютному вираженні, млн. грн.	12246	18477	44502	99238	112965	115015
У відносному (від обсягу видатків), %	32,7	30,0	38,6	54,7	75,3	51,8

Щодо показника резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, то можемо також відзначити чітку динаміку їх зростання. За станом на початок 2010 р. було сформовано 99,2 млрд. грн. резервів, а на початку 2009 р. їх було 44,5 млрд. грн., тобто резерви збільши-

лись у 2,2 раза. В січні 2011 р. обсяг резервів збільшився на 1,5 млрд. грн. (порівняно з початком року) і становив 11,5 млрд. грн. при загальній величині виданих кредитів 76,4 млрд. грн.

Питання проблемних кредитів у фактично всіх країнах світу намагались оптимізувати за допомогою реструктуризації проблемних боргів, однак, на нашу думку, такий метод є недостатньо ефективним, оскільки дає змогу, за своєю суттю, лише очистити від них баланси банків, а не суттєво вплинути на ситуацію, спричиняючи викривлення звітності банківських установ. Разом із тим, даний метод в умовах кризових явищ виявився чи не найоперативнішим у контексті зниження ризиків для банку та можливості відновлення кредитоспроможності позичальника. Враховуючи значний обсяг проблемних активів у банківських кредитних портфелях, які, до того ж, складно або неможливо реалізувати, реструктуризація видавалася чи не єдиним оптимальним способом знизити рівень протермінованої заборгованості. Так, серед основних методів реструктуризації в Аргентині використовують викуп проблемних кредитів, зниження відсоткових ставок, конвертацію валютних кредитів; у Мексиці – викуп проблемних кредитів, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту; в США – зниження відсоткових ставок, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту тощо.

Як бачимо, у різних країнах використовують поєднання різних методів реструктуризації, однак найпоширенішими під час кризових явищ у банках світу виявилися все-таки викуп проблемних позичок, пролонгація термінів кредитування та зниження відсоткових ставок.

Загалом, якщо говорити про світовий досвід розв'язання проблеми протермінованої заборгованості, то варто зазначити, що, крім реструктуризації боргів, найпоширенішим методом є й використання інформації з кредитних бюро, які діють при центробанках держав і створюються приватними структурами.

Від 1993 р. кредитні бюро були створені в Естонії, Іспанії, Бразилії, Польщі, Мексиці, Туреччині, США, Чехії, Казахстані, Росії тощо. Так, у США, Бразилії, Аргентині кредитні агентства є приватними підприємствами, мета функціонування яких – отримання прибутку від надання інформаційних послуг. У Японії та більшості європейських країн кредитне агентство створюють, як правило, у формі приватних компаній, котрі належать консорціуму кредиторів. Діюче в Німеччині кредитне агентство – це об'єднання восьми регіональних, у правовому й економічному відношенні самостійних, товариств (SCHUFA). Їх власниками й одночасно партнерами є комерційні банки, ощадні каси, кооперативні банки, будівельно-ощадні та іпотечні банки, лізингові суспільства, а також підприємства роздрібною торгівлі тощо [5, 210].

Поряд із кредитним бюро у багатьох країнах діє інститут державної реєстрації кредитів – Public credit registers (далі – PCR). Основна відмінність PCR від кредитних бюро полягає в тому, що надання інформації у базу даних є обов'язковим і встановлюється відповідним правилом (окрім Фінляндії та Шрі-Ланки, де участь є добровільною). При цьому вся інформація – стандартизована (наприклад, кредити, надані понад лімітний розмір) і містить переважно дані про кредит, а не про позичальника.

PCR у більшості країн створюють при центральних банках. Винятки становлять Чилі, Коста-Ріка і Перу, де PCR діють під керівництвом органів банківського нагляду, а також Фінляндія, де управління передане приватній компанії. Доступ до інформації надають тільки уповноваженим співробітникам центрального банку (здебільшого під жорстким контролем дотримання конфіденційності інформації) та фінансовим інститутам, які готують звіти (в Аргентині та Фінляндії – також представникам громадськості, в Чилі – приватним кредитним бюро, в Ізраїлі та Греції ця інформація взагалі недоступна, її з метою нагляду акумулює центральний банк).

Так, у Франції, де нема приватного кредитного бюро, функціонує «Центральне бюро ризиків» при Банку Франції, куди всі кредитні організації зобов'язані надавати інформацію про позичальників. Оскільки у французьких банках оцінка кредитоспроможності підприємства базована на його звітних балансах та звітах про прибутки і збитки, то для отримання даних щодо позичальника банківські працівники звертаються в Центральне бюро ризиків, де задля цих цілей використовують картотеку, розділену на чотири розділи. В першому з них відображені активи балансу підприємств, відповідно до їх розміру згруповані на 10 підгруп. У другому – згідно з оцінкою керівників підприємств, які мають із даним позичальником ділові зв'язки, йому присвоюють і зазначають певний шифр. У третьому класифіковано підприємства щодо їх платоспроможності на основі даних щодо випадків протермінування платежів за позиками. Відповідно до цього клієнти банків поділяються на три групи, характерними рисами яких є: перша – пунктуальність у платежах, відсутність реальних труднощів у коштах протягом року; друга – тимчасові труднощі, які не ставлять під загрозу платоспроможність підприємства; третя – платоспроможність підприємства сильно скомпрометована. Відповідно до четвертого розділу клієнтів класифікують залежно від того, прийняв чи не прийняв Банк Франції від них векселі та цінні папери [8, 132].

Щомісяця Центр отримує й аналізує інформацію від банків щодо суми кредитних ліній, відкритих підприємствам, понадлімітних кредитів та ін., що дає змогу банківським працівникам одержати інформацію про сукупну суму кредитів, котрі французькі банки надали конкретному позича-

льникові, а державними органам відстежувати динаміку зміни обсягу позик за галузями та реалізовувати селективну кредитну політику [4, 76].

Зазначений досвід є дуже цікавим і актуальним із погляду необхідності створення та використання у вітчизняній банківській системі відповідного центру із систематизованою базою даних стосовно клієнтів банківських установ, що сприятиме об'єктивнішому оцінюванню ними позичальників та, за рахунок цього, зниженню рівня кредитного ризику.

Також у багатьох країнах почали створювати спеціальні підрозділи, покликані здійснювати оцінку, моніторинг та управління проблемними позиками, які функціонують на рівні або банківської установи, або банківської системи. До прикладу, в Польщі держава зобов'язала всі банки створити в своїй структурі департамент із управління проблемними активами, в німецьких банках розпочав діяти департамент із управління не лише проблемними, а й непрофільними активами [12].

Набули поширення й корпорації з управління проблемними активами, які займаються викупом проблемних боргів у банківських установ задля відновлення їх фінансової стійкості шляхом продажу цих активів за максимальною ціною. Зокрема, така структура була створена в США (Resolution Trust Corporation), Японії (Resolution and Collection Corporation), Чехії (The Konsolidanci Banka), Швеції (Securum), Китаї (Orient Asset Management) [1, 156].

Таким чином, створення організації з акумулювання проблемних кредитів допомагає оптимізувати кредитний портфель банків, давши їм можливість зосередитися на розвитку основного бізнесу. Однак проблемами застосування даного методу в українській банківській системі залишаються недосконалість нормативно-правової бази, необхідність значних коштів для створення такої організації, проблема визначення реальної вартості сумнівних до повернення кредитів [12].

Однак, на нашу думку, для ефективного управління проблемними позиками та, відповідно, мінімізації кредитного ризику, керівникам банків особливу увагу потрібно звертати саме на технологію і методику кредитної діяльності. Ми вважаємо, що негативні процеси, які ми можемо спостерігати нині (в т. ч. значний обсяг неповернених позик), із якими стикнулася західна банківська система, та які, за принципом «доміно», зачепили фактично всі країни світу, є лише наслідками фінансової кризи, пов'язаними з недосконалістю механізму банківського кредитування, що було побудоване на безперервному перепродажі цінних паперів та кредитів, відірваності від матеріального забезпечення готівкових й електронних грошей.

Слід зазначити, що в світі дедалі більше банків починають використовувати у практиці нові підходи стосовно процесу кредитування, що дає

змогу надавати позики на основі ґрунтового фінансового аналізу клієнта замість вимог забезпечення, адже сьогодні дуже мало надійних позичальників, які, крім того, не мають стабільних грошових потоків та неспроможні залучити кредит за наявними процентними ставками. Зокрема, в даному контексті цікаво розглянути досвід та особливості здійснення кредитних операцій ісламськими та польськими банківськими установами.

У Польщі, для прикладу, використовують спеціальні методи забезпечення погашення кредитів їхніми позичальниками. Банки використовують групове поручительство замість застави та інших традиційних засобів забезпечення. Установи, які практикували зазначену методику, були названі «банками довіри». Повернення кредитів забезпечувалося скоріше моральними принципами, ніж економічними – позичальник знав: якщо він не розплатиться за кредит, то це змушені будуть зробити інші громадяни, які за нього поручилися. Таким чином, саме соціальне середовище було гарантією того, що позичальник погасить борг.

Зазначений метод кредитування почали використовувати ще в 1970-х рр., однак у той час для забезпечення повернення позик застосовували систему кругової поруки – кредитори створювали неформальні групи, учасники яких поручались один за одного. Відповідна схема дала змогу, на прийнятних для суб'єктів кредитування умовах, отримувати позики без заставного капіталу за рахунок взаємної групової гарантії [6, 192].

Кредитування ісламськими банками можна розглядати скоріше як участь в прибутку того чи іншого проекту. Наприклад, кредит типу «мушарака» виглядає, як видача банком підприємцеві грошей на певний проєкт із умовою участі на правах партнера. Тому банківська установа зацікавлена тільки в процвітанні клієнта, і якщо виникнуть хоча б найменші сумніви щодо перспективності його бізнес-плану, буде відмовлено у фінансуванні. Справу ісламського позичальника ретельно вивчають – не менше, ніж в альтернативних банках. Однак в ісламському банку основними факторами служать релігійність клієнта: крім довідок із роботи і наявності застави, слово мовлять імам мечеті, сусіди, друзі, члени громад. Навіть якщо в клієнта нема забезпечення, у нього є всі шанси отримати кредит тільки завдяки своїй вірі. Безумовно, банк ризикує, видаючи кредит без застави, однак банкіри знають, що справжній мусульманин не візьме гроші в борг на сумнівний захід.

Як результат, частка проблемних кредитів у загальному обсязі кредитування ісламських банків становить приблизно 0,9%, відповідно, обсяг протермінованої заборгованості є незначним і завдяки специфічному механізму кредитування в ісламських банках. Банківська установа відкриває рахунки, на яких розміщуються кошти вкладників, цими грошима банк фінансує підприємців, однак замість традиційної сплати відсотків за кре-

дитом підприємець ділить із банком, а банк – із вкладником прибуток або збиток. Зазначена схема змушує банки ретельніше вибирати напрямки вкладання коштів, таким чином ігноруючи високоприбуткові, але сумнівні справи та інвестуючи у реальний сектор. Особливу увагу ісламські банки звертають на перспективність, ефективність і прибутковість бізнес-проектів, у котрі вкладають кошти, в той час, як їхні західні партнери оцінюють проекти лише за якістю та величиною забезпечення позики [3, 152]. В результаті, багато проектів, що їх відкинули традиційні західні банки через відсутність або недостатність забезпечення, можуть профінансувати ісламські банківські установи на умовах участі в прибутках [7, 152]. Дана методика дає змогу для реалізації інноваційних програм навіть невеликим підприємствам. Зазначені обставини визначають особливе місце ісламських банків у стимулюванні економічного розвитку держави.

Той факт, що ісламський банк виступає власником активів, змушує його бути відповідальним за їх високу якість, щоб клієнт залишався задоволеним доходами, для отримання яких він вніс певну плату. Зазначена обставина змушує банківську установу постійно контролювати діяльність суб'єктів кредитування, адже ризик приховування доходів – високий. Тому більшість банків схильються до фінансування торгівлі (мурабаха), суть якої полягає у придбанні банком від свого імені й за свій рахунок товару, що визначив клієнт, із прийняттям на себе всіх ризиків торгової операції, і наступний перепродаж товару клієнту за ціною, що враховує закріплену в договорі націнку, яка становить у цьому випадку дохід банку (близько 50–80% у структурі активних операцій). Особливістю даного виду кредитування є те, що банк до кінця терміну виплати вважається власником зазначеного товару.

Отже, кредитор може розраховувати на дохід лише в тому випадку, якщо гроші, будучи вкладені в економіку, створили реальну додану вартість. По суті, найприйнятніший інструмент організації діяльності ісламського банку – дворівнева «мудароба», тобто вкладники є власниками капіталу для банку, а банк – власником капіталу для позичальників. А оскільки потреби позичальників різні, то банк використовує різні схеми фінансування, в т. ч. «мушарака» [2, 399].

Основні принципи ісламського банкінгу можуть бути використані в контексті розвитку економіки будь-якої країни, в т. ч. України, оскільки вони акцентують увагу на важливості довготермінового інвестування, забороняють спекуляції та не зосереджені на швидкому прибутку. Є дві причини, з яких ісламські банки, чия діяльність регулюється законами шаріату, мінімізували втрати від фінансової кризи. Перша – банки не можуть позичати один в одного кошти під процент, оскільки процентні ставки заборонені. Друга – вони не перевантажують свої портфелі непрофіль-

ними високоризиковими активами, такими, як іпотечні вимоги, віддаючи перевагу надійнішим, але менш дохідним активам.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що практичні надбання провідних країн світу щодо управління проблемними кредитами та оцінки кредитоспроможності позичальника є дуже корисними і необхідними для впровадження у вітчизняну банківську систему. Однак, використовуючи зарубіжний досвід, не варто сліпо копіювати всі методи оптимізації сумнівних боргів, оскільки їх впровадження потребує пристосування до вітчизняних реалій та специфіки ведення банківського бізнесу. Зокрема, найбільшу увагу, на наш погляд, слід приділити створенню єдиного центру акумулювання інформації щодо клієнтів банків при НБУ. Даний захід дасть змогу об'єктивніше оцінювати кредитоспроможність позичальника та мінімізувати, таким чином, рівень проблемних позик. Також, враховуючи специфіку діяльності ісламських банків у контексті особливостей здійснення кредитних операцій та визначення їх ризиковості, діяльність банків за принципами шаріату доцільно розглядати як один із пріоритетних напрямків розвитку банківського сектору України.

The article examines the main approaches to minimize the level of problem debt in the world banking practice. Their practical efficiency in view of adaptation and possible implementation in the domestic banking system are defined.

Key words: *credit risk, debt problem, the evaluation of foreign experience, lending activity.*

Рассмотрены основные подходы минимизации уровня проблемной задолженности в мировой банковской практике. Определена их практическая эффективность, учитывая адаптацию и возможности внедрения в отечественную банковскую систему.

Ключевые слова: *кредитный риск, проблемная задолженность, оценка зарубежного опыта, кредитная деятельность.*

Література

1. Афанасьєва О. Управління проблемними активами банку в умовах кризи / О. Афанасьєва // Шляхи та інструменти модернізаційного прориву економіки України: матеріали міжнародної конференції. Інститут проблем розвитку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса, 2010. – С. 156–157.
2. Заруцька О. Проблеми та перспективи реалізації ісламської економіки в сучасних умовах / О. Заруцька // Гілея: науковий вісник: Збірник наук. праць. – К., 2010. – Вип. 38. – С. 391–400.
3. Заманбеков Д. Общее понятие исламского банкинга и религиозно-психологические предпосылки его формирования // Актуальні проблеми психології. – Т. 7. – Вип. 20. – Ч. 1. – С. 150–154.

4. Кажан В. Світова практика управління кредитним ризиком / В. Кажан // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 1. – С. 74–77.
5. Колісник М., Кобилецька О. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій в Україні / М. Колісник, О. Кобилецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. 2. – С. 208–219.
6. Кривень Н. Зарубіжний досвід мікрокредитування // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Вип. 24 [Текст] : Збірник наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – С 189–196.
7. Станков О. Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках / О. Станков // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 151–156.
8. Пак Н. Технології кредитування підприємницького сектору: зарубіжний досвід / Н. Пак // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 17. – С. 128–135.
9. Прядко О, Цегелик Г. До питання оптимізації кредитних ризиків банків України / О. Прядко, Г. Цегелик // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів: ЛДФА, 2010. – № 18. – С. 247–252.
10. Череп А., Романченко О. Проблеми управління кредитними ризиками у контексті стабільності функціонування банківської системи / А. Череп, О. Романченко // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 221–228.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua>.

УДК 336.71

Прийдун Л.

ОЦІНКА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МІНІМІЗАЦІЇ РІВНЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЯХ БАНКІВ

Розглянуто основні підходи щодо мінімізації рівня проблемної заборгованості в світовій банківській практиці. Визначено їх практичну ефективність із огляду на адаптацію та можливості впровадження у вітчизняну банківську систему.

Ключові слова: кредитний ризик, проблемна заборгованість, оцінка зарубіжного досвіду, кредитна діяльність

Стійкість економічного зростання в будь-якій країні залежить від спроможності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними кредитними ресурсами. Разом із тим, загальна тенденція сучасного розвитку кредитних операцій вітчизняних банків – це суттєве зменшення обсягів кредитування та збільшення частки проблемних позик у кредитних портфелях банківських установ, що свідчить про недосконалість методів та підходів управління кредитним ризиком.

Актуальність досліджуваної проблеми скорочення частки сумнівних кредитів банків підтверджується значною кількістю наукових праць, в яких із різною мірою повноти висвітлені основні аспекти оптимізації методології кредитної діяльності та ефективного управління кредитним ризиком. Зокрема, Н. Пак розглядає технології кредитування підприємницького сектору на основі зарубіжного досвіду [8], А. Череп, О. Романченко аналізують проблеми управління кредитними ризиками у контексті стабільності функціонування банківської системи [10], В. Кажан характеризує світовий досвід управління кредитним ризиком [4], О. Прядко, Г. Цегелик та О. Афанасьєва досліджують оптимізацію кредитного ризику банків в Україні [9; 1]. Разом із тим, дана проблема є багатоаспектною і далеко не всі аспекти з'ясовані до кінця, значна їх частина потребує дослідження. Зазначимо, що недостатньо вивченими залишаються питання використання світового досвіду управління проблемними кредитами та можливості впровадження основних засад кредитної діяльності зарубіжних банків у вітчизняну банківську систему.

Тому завданнями даного дослідження є аналіз основних підходів, застосовуваних у світовій банківській практиці щодо методів розв'язання

проблеми сумнівних боргів і характеристика можливості їх адаптації та застосування у вітчизняних банківських установах.

Проблема протермінованої заборгованості залишається однією з найосновніших для банківського сектору України. Про даний факт ґрунтовно свідчать основні показники діяльності банків України, на основі яких можна констатувати невідповідність зростання обсягу проблемних кредитів (табл. 1), та відповідного нарощення резервів під активні операції банків (табл. 2), що підтверджує значний рівень кредитного ризику.

Таблиця 1

**Динаміка рівня протермінованої заборгованості
в кредитних портфелях банків України [11]**

	01. 01. 07	01. 01. 08	01. 01. 09	01. 01. 10	01. 01. 11	01. 03. 11
В абсолютному вираженні, млн. грн.	4456	6357	18015	69935	83556	90095
У відносному (від обсягу портфелю), %	1,7	1,3	2,27	9,35	11,1	11,8

Отже, як можемо бачити з даних таблиці 1, рівень протермінованої заборгованості в кредитних портфелях банківських установ тільки за 2009 р. збільшився практично в 4 рази й на початок 2010 р. становив 69,9 млрд. грн. (порівняно з попереднім роком зріс на 18,0 млрд. грн.). Відповідний показник лише за два місяці 2011 р. збільшився в 1,3 рази й у січні 2010 р. дорівнював 90 млрд. грн.

Таблиця 2

**Відрахування резервів на відшкодування можливих втрат
за кредитними операціями у структурі видатків
українських банків [11]**

	01. 01. 07	01. 01. 08	01. 01. 09	01. 01. 10	01. 01. 11	01. 03. 11
В абсолютному вираженні, млн. грн.	12246	18477	44502	99238	112965	115015
У відносному (від обсягу видатків), %	32,7	30,0	38,6	54,7	75,3	51,8

Щодо показника резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, то можемо також відзначити чітку динаміку їх зростання. За станом на початок 2010 р. було сформовано 99,2 млрд. грн. резервів, а на початку 2009 р. їх було 44,5 млрд. грн., тобто резерви збільши-

лись у 2,2 раза. В січні 2011 р. обсяг резервів збільшився на 1,5 млрд. грн. (порівняно з початком року) і становив 11,5 млрд. грн. при загальній величині виданих кредитів 76,4 млрд. грн.

Питання проблемних кредитів у фактично всіх країнах світу намагались оптимізувати за допомогою реструктуризації проблемних боргів, однак, на нашу думку, такий метод є недостатньо ефективним, оскільки дає змогу, за своєю суттю, лише очистити від них баланси банків, а не суттєво вплинути на ситуацію, спричиняючи викривлення звітності банківських установ. Разом із тим, даний метод в умовах кризових явищ виявився чи не найоперативнішим у контексті зниження ризиків для банку та можливості відновлення кредитоспроможності позичальника. Враховуючи значний обсяг проблемних активів у банківських кредитних портфелях, які, до того ж, складно або неможливо реалізувати, реструктуризація видавалася чи не єдиним оптимальним способом знизити рівень протермінованої заборгованості. Так, серед основних методів реструктуризації в Аргентині використовують викуп проблемних кредитів, зниження відсоткових ставок, конвертацію валютних кредитів; у Мексиці – викуп проблемних кредитів, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту; в США – зниження відсоткових ставок, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту тощо.

Як бачимо, у різних країнах використовують поєднання різних методів реструктуризації, однак найпоширенішими під час кризових явищ у банках світу виявилися все-таки викуп проблемних позичок, пролонгація термінів кредитування та зниження відсоткових ставок.

Загалом, якщо говорити про світовий досвід розв'язання проблеми протермінованої заборгованості, то варто зазначити, що, крім реструктуризації боргів, найпоширенішим методом є й використання інформації з кредитних бюро, які діють при центробанках держав і створюються приватними структурами.

Від 1993 р. кредитні бюро були створені в Естонії, Іспанії, Бразилії, Польщі, Мексиці, Туреччині, США, Чехії, Казахстані, Росії тощо. Так, у США, Бразилії, Аргентині кредитні агентства є приватними підприємствами, мета функціонування яких – отримання прибутку від надання інформаційних послуг. У Японії та більшості європейських країн кредитне агентство створюють, як правило, у формі приватних компаній, котрі належать консорціуму кредиторів. Діюче в Німеччині кредитне агентство – це об'єднання восьми регіональних, у правовому й економічному відношенні самостійних, товариств (SCHUFA). Їх власниками й одночасно партнерами є комерційні банки, ощадні каси, кооперативні банки, будівельно-ощадні та іпотечні банки, лізингові суспільства, а також підприємства роздрібною торгівлі тощо [5, 210].

Поряд із кредитним бюро у багатьох країнах діє інститут державної реєстрації кредитів – Public credit registers (далі – PCR). Основна відмінність PCR від кредитних бюро полягає в тому, що надання інформації у базу даних є обов'язковим і встановлюється відповідним правилом (окрім Фінляндії та Шрі-Ланки, де участь є добровільною). При цьому вся інформація – стандартизована (наприклад, кредити, надані понад лімітний розмір) і містить переважно дані про кредит, а не про позичальника.

PCR у більшості країн створюють при центральних банках. Винятки становлять Чилі, Коста-Ріка і Перу, де PCR діють під керівництвом органів банківського нагляду, а також Фінляндія, де управління передане приватній компанії. Доступ до інформації надають тільки уповноваженим співробітникам центрального банку (здебільшого під жорстким контролем дотримання конфіденційності інформації) та фінансовим інститутам, які готують звіти (в Аргентині та Фінляндії – також представникам громадськості, в Чилі – приватним кредитним бюро, в Ізраїлі та Греції ця інформація взагалі недоступна, її з метою нагляду акумулює центральний банк).

Так, у Франції, де нема приватного кредитного бюро, функціонує «Центральне бюро ризиків» при Банку Франції, куди всі кредитні організації зобов'язані надавати інформацію про позичальників. Оскільки у французьких банках оцінка кредитоспроможності підприємства базована на його звітних балансах та звітах про прибутки і збитки, то для отримання даних щодо позичальника банківські працівники звертаються в Центральне бюро ризиків, де задля цих цілей використовують картотеку, розділену на чотири розділи. В першому з них відображені активи балансу підприємств, відповідно до їх розміру згруповані на 10 підгруп. У другому – згідно з оцінкою керівників підприємств, які мають із даним позичальником ділові зв'язки, йому присвоюють і зазначають певний шифр. У третьому класифіковано підприємства щодо їх платоспроможності на основі даних щодо випадків протермінування платежів за позиками. Відповідно до цього клієнти банків поділяються на три групи, характерними рисами яких є: перша – пунктуальність у платежах, відсутність реальних труднощів у коштах протягом року; друга – тимчасові труднощі, які не ставлять під загрозу платоспроможність підприємства; третя – платоспроможність підприємства сильно скомпрометована. Відповідно до четвертого розділу клієнтів класифікують залежно від того, прийняв чи не прийняв Банк Франції від них векселі та цінні папери [8, 132].

Щомісяця Центр отримує й аналізує інформацію від банків щодо суми кредитних ліній, відкритих підприємствам, понадлімітних кредитів та ін., що дає змогу банківським працівникам одержати інформацію про сукупну суму кредитів, котрі французькі банки надали конкретному позича-

льникові, а державними органам відстежувати динаміку зміни обсягу позик за галузями та реалізовувати селективну кредитну політику [4, 76].

Зазначений досвід є дуже цікавим і актуальним із погляду необхідності створення та використання у вітчизняній банківській системі відповідного центру із систематизованою базою даних стосовно клієнтів банківських установ, що сприятиме об'єктивнішому оцінюванню ними позичальників та, за рахунок цього, зниженню рівня кредитного ризику.

Також у багатьох країнах почали створювати спеціальні підрозділи, покликані здійснювати оцінку, моніторинг та управління проблемними позиками, які функціонують на рівні або банківської установи, або банківської системи. До прикладу, в Польщі держава зобов'язала всі банки створити в своїй структурі департамент із управління проблемними активами, в німецьких банках розпочав діяти департамент із управління не лише проблемними, а й непрофільними активами [12].

Набули поширення й корпорації з управління проблемними активами, які займаються викупом проблемних боргів у банківських установ задля відновлення їх фінансової стійкості шляхом продажу цих активів за максимальною ціною. Зокрема, така структура була створена в США (Resolution Trust Corporation), Японії (Resolution and Collection Corporation), Чехії (The Konsolidanci Banka), Швеції (Securum), Китаї (Orient Asset Management) [1, 156].

Таким чином, створення організації з акумулювання проблемних кредитів допомагає оптимізувати кредитний портфель банків, давши їм можливість зосередитися на розвитку основного бізнесу. Однак проблемами застосування даного методу в українській банківській системі залишаються недосконалість нормативно-правової бази, необхідність значних коштів для створення такої організації, проблема визначення реальної вартості сумнівних до повернення кредитів [12].

Однак, на нашу думку, для ефективного управління проблемними позиками та, відповідно, мінімізації кредитного ризику, керівникам банків особливу увагу потрібно звертати саме на технологію і методику кредитної діяльності. Ми вважаємо, що негативні процеси, які ми можемо спостерігати нині (в т. ч. значний обсяг неповернених позик), із якими стикнулася західна банківська система, та які, за принципом «доміно», зачепили фактично всі країни світу, є лише наслідками фінансової кризи, пов'язаними з недосконалістю механізму банківського кредитування, що було побудоване на безперервному перепродажі цінних паперів та кредитів, відірваності від матеріального забезпечення готівкових й електронних грошей.

Слід зазначити, що в світі дедалі більше банків починають використовувати у практиці нові підходи стосовно процесу кредитування, що дає

змогу надавати позики на основі ґрунтового фінансового аналізу клієнта замість вимог забезпечення, адже сьогодні дуже мало надійних позичальників, які, крім того, не мають стабільних грошових потоків та неспроможні залучити кредит за наявними процентними ставками. Зокрема, в даному контексті цікаво розглянути досвід та особливості здійснення кредитних операцій ісламськими та польськими банківськими установами.

У Польщі, для прикладу, використовують спеціальні методи забезпечення погашення кредитів їхніми позичальниками. Банки використовують групове поручительство замість застави та інших традиційних засобів забезпечення. Установи, які практикували зазначену методику, були названі «банками довіри». Повернення кредитів забезпечувалося скоріше моральними принципами, ніж економічними – позичальник знав: якщо він не розплатиться за кредит, то це змушені будуть зробити інші громадяни, які за нього поручилися. Таким чином, саме соціальне середовище було гарантією того, що позичальник погасить борг.

Зазначений метод кредитування почали використовувати ще в 1970-х рр., однак у той час для забезпечення повернення позик застосовували систему кругової поруки – кредитори створювали неформальні групи, учасники яких поручались один за одного. Відповідна схема дала змогу, на прийнятних для суб'єктів кредитування умовах, отримувати позики без заставного капіталу за рахунок взаємної групової гарантії [6, 192].

Кредитування ісламськими банками можна розглядати скоріше як участь в прибутку того чи іншого проекту. Наприклад, кредит типу «мушарака» виглядає, як видача банком підприємцеві грошей на певний проект із умовою участі на правах партнера. Тому банківська установа зацікавлена тільки в процвітанні клієнта, і якщо виникнуть хоча б найменші сумніви щодо перспективності його бізнес-плану, буде відмовлено у фінансуванні. Справу ісламського позичальника ретельно вивчають – не менше, ніж в альтернативних банках. Однак в ісламському банку основними факторами служать релігійність клієнта: крім довідок із роботи і наявності застави, слово мовлять імам мечеті, сусіди, друзі, члени громад. Навіть якщо в клієнта нема забезпечення, у нього є всі шанси отримати кредит тільки завдяки своїй вірі. Безумовно, банк ризикує, видаючи кредит без застави, однак банкіри знають, що справжній мусульманин не візьме гроші в борг на сумнівний захід.

Як результат, частка проблемних кредитів у загальному обсязі кредитування ісламських банків становить приблизно 0,9%, відповідно, обсяг протермінованої заборгованості є незначним і завдяки специфічному механізму кредитування в ісламських банках. Банківська установа відкриває рахунки, на яких розміщуються кошти вкладників, цими грошима банк фінансує підприємців, однак замість традиційної сплати відсотків за кре-

дитом підприємець ділить із банком, а банк – із вкладником прибуток або збиток. Зазначена схема змушує банки ретельніше вибирати напрямки вкладання коштів, таким чином ігноруючи високоприбуткові, але сумнівні справи та інвестуючи у реальний сектор. Особливу увагу ісламські банки звертають на перспективність, ефективність і прибутковість бізнес-проектів, у котрі вкладають кошти, в той час, як їхні західні партнери оцінюють проекти лише за якістю та величиною забезпечення позики [3, 152]. В результаті, багато проектів, що їх відкинули традиційні західні банки через відсутність або недостатність забезпечення, можуть профінансувати ісламські банківські установи на умовах участі в прибутках [7, 152]. Дана методика дає змогу для реалізації інноваційних програм навіть невеликим підприємствам. Зазначені обставини визначають особливе місце ісламських банків у стимулюванні економічного розвитку держави.

Той факт, що ісламський банк виступає власником активів, змушує його бути відповідальним за їх високу якість, щоб клієнт залишався задоволеним доходами, для отримання яких він вніс певну плату. Зазначена обставина змушує банківську установу постійно контролювати діяльність суб'єктів кредитування, адже ризик приховування доходів – високий. Тому більшість банків схильються до фінансування торгівлі (мурабаха), суть якої полягає у придбанні банком від свого імені й за свій рахунок товару, що визначив клієнт, із прийняттям на себе всіх ризиків торгової операції, і наступний перепродаж товару клієнту за ціною, що враховує закріплену в договорі націнку, яка становить у цьому випадку дохід банку (близько 50–80% у структурі активних операцій). Особливістю даного виду кредитування є те, що банк до кінця терміну виплати вважається власником зазначеного товару.

Отже, кредитор може розраховувати на дохід лише в тому випадку, якщо гроші, будучи вкладені в економіку, створили реальну додану вартість. По суті, найприйнятніший інструмент організації діяльності ісламського банку – дворівнева «мудароба», тобто вкладники є власниками капіталу для банку, а банк – власником капіталу для позичальників. А оскільки потреби позичальників різні, то банк використовує різні схеми фінансування, в т. ч. «мушарака» [2, 399].

Основні принципи ісламського банкінгу можуть бути використані в контексті розвитку економіки будь-якої країни, в т. ч. України, оскільки вони акцентують увагу на важливості довготермінового інвестування, забороняють спекуляції та не зосереджені на швидкому прибутку. Є дві причини, з яких ісламські банки, чия діяльність регулюється законами шаріату, мінімізували втрати від фінансової кризи. Перша – банки не можуть позичати один в одного кошти під процент, оскільки процентні ставки заборонені. Друга – вони не перевантажують свої портфелі непрофіль-

ними високоризиковими активами, такими, як іпотечні вимоги, віддаючи перевагу надійнішим, але менш дохідним активам.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що практичні надбання провідних країн світу щодо управління проблемними кредитами та оцінки кредитоспроможності позичальника є дуже корисними і необхідними для впровадження у вітчизняну банківську систему. Однак, використовуючи зарубіжний досвід, не варто сліпо копіювати всі методи оптимізації сумнівних боргів, оскільки їх впровадження потребує пристосування до вітчизняних реалій та специфіки ведення банківського бізнесу. Зокрема, найбільшу увагу, на наш погляд, слід приділити створенню єдиного центру акумулювання інформації щодо клієнтів банків при НБУ. Даний захід дасть змогу об'єктивніше оцінювати кредитоспроможність позичальника та мінімізувати, таким чином, рівень проблемних позик. Також, враховуючи специфіку діяльності ісламських банків у контексті особливостей здійснення кредитних операцій та визначення їх ризиковості, діяльність банків за принципами шаріату доцільно розглядати як один із пріоритетних напрямків розвитку банківського сектору України.

The article examines the main approaches to minimize the level of problem debt in the world banking practice. Their practical efficiency in view of adaptation and possible implementation in the domestic banking system are defined.

Key words: *credit risk, debt problem, the evaluation of foreign experience, lending activity.*

Рассмотрены основные подходы минимизации уровня проблемной задолженности в мировой банковской практике. Определена их практическая эффективность, учитывая адаптацию и возможности внедрения в отечественную банковскую систему.

Ключевые слова: *кредитный риск, проблемная задолженность, оценка зарубежного опыта, кредитная деятельность.*

Література

1. Афанасьєва О. Управління проблемними активами банку в умовах кризи / О. Афанасьєва // Шляхи та інструменти модернізаційного прориву економіки України: матеріали міжнародної конференції. Інститут проблем розвитку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса, 2010. – С. 156–157.
2. Заруцька О. Проблеми та перспективи реалізації ісламської економіки в сучасних умовах / О. Заруцька // Гілея: науковий вісник: Збірник наук. праць. – К., 2010. – Вип. 38. – С. 391–400.
3. Заманбеков Д. Общее понятие исламского банкинга и религиозно-психологические предпосылки его формирования // Актуальні проблеми психології. – Т. 7. – Вип. 20. – Ч. 1. – С. 150–154.

4. Кажан В. Світова практика управління кредитним ризиком / В. Кажан // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 1. – С. 74–77.
5. Колісник М., Кобилецька О. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій в Україні / М. Колісник, О. Кобилецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. 2. – С. 208–219.
6. Кривень Н. Зарубіжний досвід мікрокредитування // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Вип. 24 [Текст] : Збірник наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – С 189–196.
7. Станков О. Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках / О. Станков // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 151–156.
8. Пак Н. Технології кредитування підприємницького сектору: зарубіжний досвід / Н. Пак // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 17. – С. 128–135.
9. Прядко О, Цегелик Г. До питання оптимізації кредитних ризиків банків України / О. Прядко, Г. Цегелик // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів: ЛДФА, 2010. – № 18. – С. 247–252.
10. Череп А., Романченко О. Проблеми управління кредитними ризиками у контексті стабільності функціонування банківської системи / А. Череп, О. Романченко // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 221–228.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua>.

УДК 331.4

Пушкар З., Буднік В.

УМОВИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

«Кожен має право на належні та безпечні умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом»

ст. 43 Конституції України

Визначено поняття «належні та безпечні умови праці» відповідно до законодавства України про працю. Розглянуто основні критерії, що становлять дане поняття, та їх особливості, запропоновано заходи щодо забезпечення належних і безпечних умов праці.

Ключові слова: *належні та безпечні умови праці, виробниче середовище, підприємство, роботодавець, працівник, законодавство України.*

Інтеграція України в європейське співтовариство, здійснення ринкових реформ – усе це обумовило не тільки вдосконалення чинних правових норм, а й створення нових, що відповідають світовим стандартам та вимогам, умов праці. Ці стандарти, як і вся міжнародна правнича система, побудовані насамперед на принципах охорони і захисту прав людини та громадянина. У ст. 3 Конституції України [1] проголошено, що права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. При цьому держава відповідає перед людиною за свою діяльність, а утвердження і забезпечення прав та свобод людини є головним її обов'язком.

Перебуваючи на роботі, людина витрачає комплекс життєвих сил і енергії не лише на досягнення певних результатів праці, а й на реакцію організму, пов'язану з умовами праці. На кожному робочому місці умови праці формуються під впливом різних факторів, зокрема: виробничих, санітарно-гігієнічних, естетичних, психологічних, соціальних та ін. Завданням роботодавця, незалежно від форми власності, має бути створення належних і безпечних умов праці для персоналу.

Актуальність статті полягає у якісно новому підході до розуміння належних та безпечних умов праці, а також розкритті змісту згаданих понять відповідно до сучасних умов ринкової економіки.

Аналіз наукових публікацій засвідчив, що багато дослідників зосереджували увагу насамперед на питаннях умов праці, зокрема: Є. Агеєв, Н. Болотіна, В. Венедіктов, Г. Гогіташвілі, М. Іншин, Л. Керб, В. Лапін, К. Мельник, В. Ротань та ін. Серед численних прав людини, зазначених у міжнародних договорах та угодах, у Конституції України, закріплені та відображені основні трудові права, серед яких і право кожного на належні, безпечні й здорові умови праці, закріплене у ч. 4 ст. 43 Основного Закону [1].

Метою статті є розкрити зміст поняття «належні та безпечні умови праці» й визначити основні критерії, що формують означені умови праці згідно з законодавством України.

Сьогодні, в умовах ринкових відносин, українська держава, що проголосила життя й здоров'я людини найвищою соціальною цінністю, має виступати гарантом реалізації цього права, забезпечивши адекватну сучасним умовам нормативно-правову базу регулювання охорони праці. І хоча питання умов праці стосуються, головним чином, працівників та роботодавців, це стосується також державної влади й суспільства в цілому, оскільки життя, здоров'я й безпека праці є цінностями, передбаченими Конституцією.

Охороні праці як важливому чинникові, надають найважливішого значення насамперед працівники. Людина, котра працює, проводить на виробництві значну частину свого життя, тому для її нормальної життєдіяльності в умовах виробництва треба створити санітарні та гігієнічні умови, які б дали їй змогу працювати плідно, не перевтомлюючись та зберігаючи здоров'я. Саме від безпечних та здорових умов праці, запропонованих працівникові, залежать здоров'я, заробітна плата, добробут, ефективність виробництва тієї чи іншої продукції, зміцнення трудової дисципліни, самореалізація, просування по службі й становище на ринку пропозицій праці. Для цього треба, щоб енергетичні витрати при праці компенсувалися відпочинком та умовами навколишнього середовища.

Розглядаючи поняття належних та безпечних умов праці, доцільно насамперед з'ясувати, що саме слід розуміти під умовами праці. Умови праці – це вся сукупність факторів виробничого середовища і процесу виконання службових обов'язків на підприємстві, в установі чи організації всіх форм власності та незалежно від роду діяльності, що впливають на здоров'я і працездатність людини під час її професійної діяльності. Своєю чергою працездатність – це здатність людини до праці, яка визначається рівнем її фізичних і психофізичних можливостей, а також станом здоров'я та професійною підготовкою.

Відповідно, належні й безпечні умови праці – це весь комплекс умов праці, кількості та якості обладнання, порядку і способів його використання, стан робочого приміщення й навколишнього середовища. До цього

переліку слід віднести: справний стан машин, механізмів, верстатів, пристроїв, устаткування та інших засобів виробництва; безпечні матеріали та інструменти, необхідні для виконання роботи; справна система постачання виробництва електроенергією, разом із іншими джерелами енергоживлення; своєчасне забезпечення технічною документацією; опалення, вентиляція, система усунення шкідливих наслідків шуму, випромінювань, вібрації та інших факторів, що негативно впливають на здоров'я робітників; стан засобів колективного та індивідуального захисту, санітарно-побутові умови.

На думку Л. Керб, безпечними та здоровими умовами праці називаються такі умови на підприємстві, в установі та організації, за яких вплив на працівника небезпечних і шкідливих чинників не перевищує гранично допустимих значень. Залежно від кількості небезпечних та шкідливих чинників і факторів, умови праці можна поділити на чотири основних класи [10]:

- ✓ оптимальні умови праці – за яких зберігається стан здоров'я працівників і їх працездатність підтримується на досить високому рівні;
- ✓ допустимі умови праці – такі, за яких параметри факторів виробничого середовища не перевищують установлених гігієнічних нормативів;
- ✓ шкідливі умови праці, що характерні наявністю фактів середовища та процесу праці, рівні яких перевищують гігієнічні нормативи і можуть негативно впливати на організм працівника;
- ✓ небезпечні умови праці, що характерні таким рівнем небезпечності факторів, коли їх вплив протягом робочої зміни створює великий ризик виникнення важких форм гострих професійних захворювань, отруєнь, ушкоджень, загрози для життя та здоров'я працівника.

Безпечні та здорові умови праці створюються шляхом забезпечення працівника: зручним робочим місцем; чистим повітрям, необхідним для нормальної життєдіяльності; захистом від дії шкідливих речовин та випромінювань, що можуть потрапити в робочу зону; нормованою освітленістю; захистом від шуму та вібрацій; засобами безпеки при роботі з травнебезпечним обладнанням; робочим одягом і засобами індивідуального захисту; побутовими приміщеннями та спеціальними службами, що призначені створювати безпечні й нормальні санітарні умови праці; медичним обслуговуванням і санітарно-профілактичними заходами, що призначені для збереження здоров'я.

Із погляду нормативного закріплення поняття про належні та безпечні умови праці як у міжнародному, так і в національному законодавстві слід зауважити, що основними міжнародно-правовими актами у сфері рег-

ламентативні вимоги безпеки та здоров'я на робочому місці є: Міжнародний пакт про економічні, соціальні й культурні права [2], Європейська соціальна хартія (переглянута 3. 05. 1996 р.) [3], Конвенція МОП «Про безпеку і гігієну праці та виробниче середовище» № 155 (1981 р.) [4], Рекомендація МОП «Щодо безпеки і гігієни праці та виробничого середовища» № 164 (1981 р.) [5].

Ст. 7 Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права [2] встановлює обов'язок держав щодо визнання права кожного на справедливі й сприятливі умови праці, в т. ч. умови роботи, що відповідають вимогам безпеки та гігієни.

Європейська соціальна хартія [3] закріпила право на безпечні та здорові умови праці у ст. 3, де зазначено, що з метою забезпечення ефективного здійснення права на безпечні та здорові умови праці держави зобов'язуються, консультуючись із організаціями роботодавців і працівників:

- ✓ розробити, здійснювати і періодично переглядати послідовну національну політику в галузі охорони праці, виробничої гігієни та виробничого середовища. Головною метою цієї політики є поліпшення охорони праці й виробничої гігієни, а також запобігання нещасним випадкам і травматизму, що виникають внаслідок виробничої діяльності, пов'язані з нею або трапляються в процесі її здійснення, зокрема шляхом мінімізації причин виникнення ризиків, властивих виробничому середовищу;
- ✓ прийняти правила з техніки безпеки та гігієни праці;
- ✓ забезпечити виконання таких правил шляхом нагляду за дотриманням їхніх вимог;
- ✓ сприяти поступовому розвитку призначених для всіх працівників служб виробничої гігієни, головне завдання яких – здійснення профілактичних і консультативних функцій.

Конвенцією МОП «Про безпеку і гігієну праці та виробниче середовище» № 155 [4] визначено мету національної політики кожного члена МОП в галузі безпеки праці, гігієни праці й виробничого середовища. Ця мета полягає в запобіганні нещасним випадкам і ушкодженню здоров'я, що виникають унаслідок роботи, в ході її або пов'язані з нею, зводячи до мінімуму, наскільки це обґрунтовано й практично здійсненне, причини небезпек, властивих виробничому середовищу.

Якщо говорити про національне законодавство, то слід зауважити, що поняття належних та безпечних умов праці закріплене в багатьох нормативно-правових актах у сфері охорони праці, насамперед, в основному документі в сфері трудового законодавства – Кодексі законів про працю України. Так, цим Кодексом законів про працю України [6], зокрема статтею 153, на власника або уповноважений ним орган покладено обов'язок

створювати безпечні й нешкідливі умови праці на підприємствах, в установах, організаціях.

Умови праці на робочому місці, безпека технологічних процесів, машин, механізмів, устаткування та інших засобів виробництва, стан засобів колективного й індивідуального захисту, що їх використовує працівник, а також санітарно-побутові умови мають відповідати вимогам нормативних актів про охорону праці. Сучасні засоби техніки безпеки, які запобігають виробничому травматизмові, й санітарно-гігієнічні умови, що запобігають виникненню професійних захворювань працівників, повинен впроваджувати та забезпечувати власник або уповноважений ним орган. Останній, відповідно до ст. 158 КЗпП України також зобов'язаний вживати заходів щодо полегшення й оздоровлення умов праці працівників шляхом упровадження прогресивних технологій, досягнень науки і техніки, засобів механізації та автоматизації виробництва, вимог ергономіки, позитивного досвіду з охорони праці, зниження та усунення запиленості й загазованості повітря у виробничих приміщеннях, зниження інтенсивності шуму, вібрації, випромінювань.

У ст. 17 Закону України «Про охорону праці» [7] зафіксовано, що власник зобов'язаний створити в кожному структурному підрозділі й на робочому місці умови для праці відповідно до вимог нормативних актів, а також забезпечити дотримання прав працівників, гарантованих законодавством про охорону праці. У ст. 6 зазначено, що умови праці на робочому місці, безпека технологічних процесів, машин, механізмів, устаткування та інших засобів виробництва, стан засобів колективного й індивідуального захисту, які використовує працівник, а також санітарно-побутові умови мають відповідати вимогам законодавства.

Так, ст. 13 Закону [7] встановлює обов'язок роботодавця забезпечувати належне утримання будівель і споруд, виробничого обладнання та устаткування, моніторинг за їх технічним станом; організовувати проведення оцінки технічного стану виробничого обладнання та устаткування; здійснювати контроль за додержанням працівниками технологічних процесів, правил поведінки з машинами, механізмами, устаткуванням та іншими засобами виробництва. Ст. 21 Закону [7] встановлює такі вимоги щодо використання робочого обладнання:

- ✓ машини, механізми, устаткування, транспортні засоби, що їх вводять у дію після будівництва (виготовлення) або реконструкції, капітального ремонту, і технологічні процеси мають відповідати вимогам нормативно-правових актів із охорони праці;
- ✓ перелік видів робіт, об'єктів, машин, механізмів, устаткування підвищеної небезпеки визначає Кабінет Міністрів України;

- ✓ машини, механізми, устаткування, транспортні засоби, придбані за кордоном, допускають в експлуатацію (до застосування) лише за умови експертизи на відповідність їх нормативно-правовим актам із охорони праці, що чинні на території країни.

Важливість дотримання всіх цих норм полягає у тому, що небезпечні та шкідливі умови праці можуть завдати моральної шкоди працівникові, порушити його нормальні життєві зв'язки і потребують додаткових зусиль для організації свого життя. Сьогодні у вітчизняному законодавстві створена та діє постійно оновлювана Система стандартів безпеки праці, яка є комплексом взаємозв'язаних стандартів, що містять вимоги, норми, рекомендації та правила, спрямовані на гарантування безпеки, збереження здоров'я і працездатності людини при виконанні нею своїх трудових обов'язків. За їх класифікацією можна помітити, що це – організаційно-методичні стандарти вимог та норм за видами небезпечних і шкідливих виробничих факторів, стандарти вимог безпеки до виробничого обладнання, виробничих процесів, захисту працівників.

Окрім зазначених стандартів, в Україні прийнято низку Технічних регламентів, якими встановлені вимоги до конструкцій та виготовлення робочого обладнання стосовно їх безпечності та охорони здоров'я людей. Так, наприклад, технічний регламент із підтвердження відповідності безпеки машин і механізмів, затверджений Наказом Держспоживстандарту України № 209 від 27. 09. 2004 р. [8], встановлює вимоги до конструкції і виготовлення машин та пристроїв безпеки стосовно їх безпечності й охорони здоров'я людей та процедури оцінки відповідності; технічний регламент із підтвердження відповідності безпеки обладнання, що працює під тиском, затверджений Наказом Держспоживстандарту України № 279 від 31. 12. 2003 р. [9], встановлює види обладнання, що працює під тиском, які підлягають обов'язковому підтвердженню відповідності, вимоги безпеки до цього обладнання, процедури підтвердження відповідності, правила маркування і введення продукції в обіг. Таких регламентів дуже багато, і майже всі вони відповідають сьогодні вимогам певних директив Європейського Союзу щодо безпеки машин та механізмів.

Серед державних нормативних актів із охорони праці варто назвати норми, положення, статuti, інструкції, керівництва, вказівки, рекомендації, вимоги, технічні умови безпеки, переліки тощо. Крім згаданих стандартів і найрізноманітніших державних нормативних актів із охорони праці в Україні діють певні санітарні норми, в яких наведені вимоги, що стосуються виробничої санітарії та гігієни праці, а також є будівельні норми й правила, де викладені вимоги до будівель і споруд залежно від їх призначення та пожежної безпеки.

Слід додати, що регулювання охорони праці базоване на факті визнання державою обов'язку забезпечити захист працівника як сторони фактично слабкішої в трудовому правовідношенні, з метою збереження його життя, здоров'я та високого рівня працездатності протягом тривалого часу. Але нині нещасні випадки на виробництві та професійні захворювання були й залишаються величезною людською трагедією, є причиною найсерйозніших економічних втрат. У ряді промислово найрозвинутіших країн втрати робочого часу, пов'язані з нещасними випадками на виробництві, в чотири-п'ять разів перевищують втрати часу від страйків та інших трудових конфліктів.

Отже, для втілення в життя національної політики в галузі охорони праці взагалі й гарантування належних і безпечних умов праці зокрема держава має змінювати ситуацію, здійснюючи відповідні заходи. Серед них, на нашу думку, найактуальнішими є такі:

- ✓ зміна відповідно до норм Європейського Співтовариства чинних національних нормативно-правових актів у сфері охорони праці;
- ✓ збільшення кількості перевірок визначення умов праці й стану безпеки технічного обладнання, що його використовують на підприємствах, в установах, організаціях різних форм власності;
- ✓ посилити контроль за дотриманням вимог нормативних актів у сфері охорони праці власниками або уповноваженим ними органом;
- ✓ підвищити відповідальність власника за порушення норм, правил, стандартів щодо забезпечення і гарантування працівникові його права на належні та безпечні умови праці;
- ✓ підвищити штрафи власникам підприємств, установ, організацій за недотримання належних і безпечних умов праці персоналу.

The concepts of »adequate and safe working conditions in accordance with the Ukrainian legislation on labor. The main criteria that make up these concepts and their features are proposed measures to ensure the proper and safe working conditions.

Key words: *adequate and safe working conditions, work environment, business, businessman, worker legislation of Ukraine.*

Определены понятия «надлежащие и безопасные условия труда» в соответствии с действующим законодательством Украины о труде. Рассмотрены основные критерии, входящие в состав указанного понятия и их особенности, предложены мероприятия по обеспечению надлежащих и безопасных условий труда.

Ключевые слова: *надлежащие и безопасные условия труда, производственная среда, предприятие, предприниматель, работник, законодательство Украины.*

Література

1. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – Ст. 141 (зі змінами, внесеними Законом України № 2222–IV від 8. 12. 2004 р.).
2. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН 16. 12. 1966 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
3. Європейська соціальна хартія (переглянута 3 травня 1996 р.) // Там само.
4. Конвенція МОП «Про безпеку та гігієну праці та виробниче середовище» № 155 (1981 р.) // Конвенции и рекомендации, принятые МКТ: 1957–1990 гг. – Женева, 1991. – Т. 1.
5. Рекомендація МОП «Щодо безпеки та гігієни праці і виробничого середовища» 164 (1981 р.) // Міжнародне законодавство про охорону праці: Конвенції та рекомендації МОП. – К., 1998.
6. Кодекс законів про працю України // ВВР України. – 1971. – Додаток до № 50. – Ст. 375 (із змінами, внесеними Законом України № 3248-IV від 20. 12. 2005 р.).
7. Закон України «Про охорону праці» // ВВР України. – 1992. – № 49. – Ст. 668 (зі змінами, внесеними Законом України № 3108-IV від 17. 11. 2005 р.).
8. Наказ Держспоживстандарту України «Про затвердження Технічного регламенту з підтвердження відповідності безпеки машин і механізмів» № 209 від 27. 09. 2004 р.
9. Наказ Держспоживстандарту України «Про затвердження Технічного регламенту з підтвердження відповідності безпеки обладнання, що працює під тиском» № 279 від 31. 12. 2003 р.
10. Керб Л. П. Основи охорони праці: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 215 с.
11. Гогіташвілі Г., Лапін В. Основи охорони праці: Навч. посібник. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 302 с.

УДК 336.71

Рудан В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ БАЗИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Проаналізовано сучасні тенденції формування депозитної бази вітчизняних комерційних банків та визначено її вплив на ліквідність банківської системи. Виокремлено основні фактори негативного впливу на депозитну базу банків. Запропоновано практичні підходи до вдосконалення роботи банку в сфері залучення коштів на депозитні рахунки.

Ключові слова: банк, ліквідність, депозит, депозитна база, репутаційний ризик, фінансова грамотність, інформаційна політика.

Нестабільність фінансових ринків, низький рівень доходів населення, збитковість підприємств породжують необхідність детального моніторингу й аналізу сучасних тенденцій формування депозитної бази вітчизняних банків як нині найдоступнішого джерела поповнення ліквідності та створення умов для повноцінного відновлення кредитування економіки. Тому актуальним є питання підвищення ефективності практичних підходів до формування депозитної бази банків, що потребує визначення факторів впливу на стан депозитної бази банків, розроблення заходів щодо збільшення терміновості й стабільності депозитів, підвищення довіри до банківських установ тощо.

Проблемам формування депозитної бази комерційних банків присвятили праці такі провідні вітчизняні вчені та практики, як А. Вожжов, О. Дзюблюк, В. Лютий, М. Міщенко, Д. Олійник, О. Савлук та ін. Однак, невирішеними частинами проблеми є те, що зазначені економісти, розглядаючи проблеми формування депозитної бази вітчизняних банків, недостатньо уваги приділяють управлінню ліквідністю, визначенню факторів негативного впливу на динаміку залучення депозитів, випускають із виду важливість впливу репутаційного ризику на депозитну базу банків тощо.

Тому метою даної статті є аналіз сучасних тенденцій формування депозитної бази як основного джерела ліквідності вітчизняних банків, визначення факторів негативного впливу на динаміку залучення депозитів, розроблення теоретико-практичних рекомендацій щодо вдосконалення роботи банку в сфері залучення депозитних коштів.

Порівняно стабільний розвиток вітчизняної економіки у 2005 – першій половині 2008 р. супроводжувався зростанням ВВП (2,2 раза), підвищенням заробітної плати (2,3 раза) та зростанням доходів населення (2,2 раза), що, своєю чергою, викликало стрімке зростання депозитної бази вітчизняних банків (3 рази). Така ситуація сприяла і розвитку кредитування, що внаслідок недостатньо виважених дій Національного банку України у сфері контролю за зростанням кредитного портфеля вітчизняних банків і станом його якості, а також банків у сфері оцінки кредитоспроможності позичальників й управління кредитним ризиком призвело до «кредитного буму», і, як наслідок, викликало необхідність нарощення зовнішніх запозичень (рис. 1).

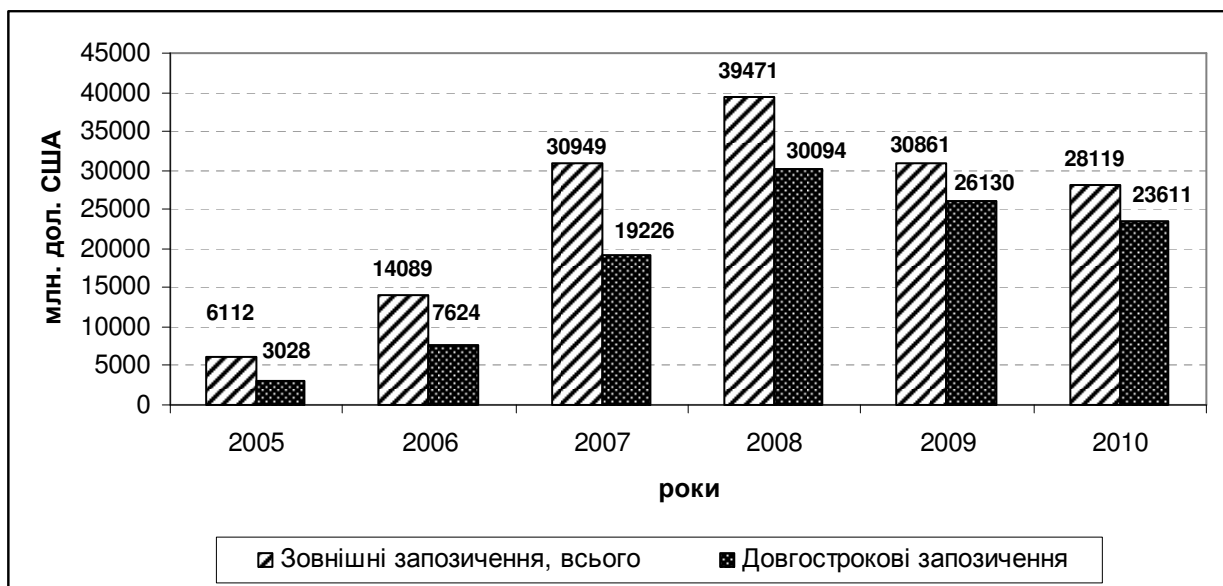


Рис. 1. Динаміка зовнішніх запозичень вітчизняних банків у 2005–2010 рр.

(Розраховано за даними НБУ [4]).

Однак унаслідок світової фінансово-економічної кризи відсоткова ставка за зовнішніми запозиченнями навіть для великих вітчизняних банків підвищилася в середньому на 150–200 пунктів, спред за казначейськими облігаціями США для позичальників із країн із рейтингом ВВ, до яких належить переважна більшість провідних українських банків, підвищився до 3,5% [3, 10]. Також варто додати, що ринок цінних паперів, який є вагомим постачальником фінансових ресурсів для комерційних банків розвинених країн, в Україні не розвинений, а це, своєю чергою, обмежує коло потенційних джерел залучення коштів. Таким чином, саме депозити стали найголовнішим джерелом поповнення ліквідності вітчизняних банків, про що свідчить частка депозитів у банківських пасивах (табл. 1).

Проте наприкінці 2008 р. під впливом кризових явищ в Україні й унаслідок «ефекту доміно», що спричинили проблеми в діяльності Промінвестбанку, вітчизняна банківська система зіткнулася з різким відтоком депозитів, після чого депозитна база банків трансформувалася в короткотермінову, що, своєю чергою, стало однією з причин кризи ліквідності банківського сектору. Так, від 33 до 37% депозитної бази банків становлять кошти «на вимогу», що не лише ускладнює планування ліквідності, а й зменшує можливості банків надавати довготермінові кредити, адже «кошти на вимогу» є найбільш непередбачуваними та мінливими. Крім цього, «кошти до 1 року» за 3 роки зросли від 20,26% до 32,04% (у 2009 р. до 41,41%) депозитної бази банків. Таким чином, «кошти на вимогу» і «кошти до 1 року» становлять на 1. 01. 2011 р. 68,64% депозитної бази банків (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка зміни обсягів депозитної бази вітчизняних банків
упродовж 2005–2010 рр.**

Показник	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг депозитів, усього, млрд. грн.	134 754	185 917	283 875	359 740	334 953	416 650
в т. ч. за термінами:						
на вимогу	50 634	62 557	93 404	170 589	119 793	152 477
до 1 року	32 922	42 762	60 618	92 912	135 357	133 499
від 1 року до 2 років	51 198	80 598	106 222	122 344	60 425	106 718
більше 2 років	–	–	23 630	36 897	19 378	23 956
Частка депозитів домашніх господарств у загальному обсязі депозитів	55,5	58,6	58,9	60,6	63,9	66,1
Частка депозитів у банківських пасивах, %	55,2	54,6	47,6	39,0	37,6	44,1

Розраховано за даними НБУ [4].

Крім цього, на ліквідність банківської системи надзвичайно впливає те, що частка депозитів домашніх господарств, які є найбільш схильними до раптового вилучення з банківської системи, становлять 55–66% від загального обсягу депозитів. У даному випадку важливим є забезпечення високої репутації і надійності банківської установи задля утримання необхідного рівня довіри з боку населення, а також суб'єктів вітчизняного й зарубіжного бізнесу.

Серед причин, що призвели до відтоку депозитів із банківських установ наприкінці 2008 – на початку 2009 р. слід виділити такі:

- ✓ **негативний інформаційний фон.** У період кризи вітчизняні банки виявилася неготовими до випробування в жорстких умовах інформаційного пресингу українських засобів масової інформації (далі ЗМІ) і втратили свої позиції в рейтингах довіри громадськості. Так, за даними Центру Разумкова, рівень недовіри населення до банківської системи на початку 2009 р. становив 89% [9], а це, своєю чергою, спричинило відтік депозитів із банківської системи, за різними оцінками близько 80 млрд. грн., що суттєво підірвало ліквідність комерційних банків. Унаслідок поширення негативної інформації у ЗМІ банки зіткнулися з найсуттєвішим ризиком у період кризи – ризиком втрати репутації;
- ✓ **недосконалість інформаційної політики НБУ та Уряду.** В період наростання в суспільстві панічних настроїв із боку НБУ та Уряду не було вжито заходів щодо спростування недостовірних та перебільшених чуток про можливий крах банківської системи, які активно висвітлювали вітчизняні ЗМІ;
- ✓ **політична нестабільність.** Невизначеність та несвоєчасність у сфері застосування антикризових заходів, прийняття відповідних нормативно-правових актів, відсутність політичної єдності тільки поглиблювали паніку в суспільстві.

Отже, вітчизняним банкам необхідно вжити низку заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та довготерміновості депозитної бази з метою забезпечення необхідного рівня ліквідності.

Одним із головних заходів, спрямованих на вдосконалення роботи банку в сфері залучення депозитів, є, на наш погляд, підвищення ефективності управління репутаційним ризиком, тобто ризиком погіршення ділової репутації кредитної організації.

Виникнення репутаційного ризику пов'язане, насамперед, із опублікуванням у ЗМІ повідомлень, що можуть негативно вплинути на ділову репутацію банку і викликати такі негативні для розвитку бізнесу банку події, як відтік ресурсів клієнтів, закриття (призупинення) лімітів на міжбанківському ринку, відсутність укладених угод на фінансових ринках, труднощі з розміщенням цінних паперів банку на фінансових ринках та інші подібні події.

До числа повідомлень друківаних (газети, журнали, інша інформація на паперових носіях) та електронних (телебачення, радіо, Інтернет, SMS і аналогічні повідомлення) ЗМІ, що несуть істотний репутаційний ризик, належать матеріали: про погане управління; невиконання зобов'язань за договорами; проблеми з ліквідністю; низьку якість внутрішнього контролю; конфлікти серед учасників та / або вищого керівництва банку; порушення законодавства України в частині протидії легалізації грошових ко-

штів, отриманих злочинним шляхом; порушення податкового законодавства України і загрозу відповідних санкцій із боку податкових органів; наявність проблем у великого клієнта або контрагента тощо [6, 50].

Тому з метою мінімізації загроз виникнення репутаційного ризику, що суттєво впливає на рівень ліквідності банку та динаміку залучення/відтоку депозитів, на наш погляд, кожен комерційний банк повинен мати необхідний документ, що чітко регламентує процедури управління репутаційним ризиком, зокрема визначає профільний структурний підрозділ банку та відповідних працівників, які повинні займатися щоденним моніторингом ЗМІ, а також стежити за дотриманням нормативних актів НБУ, перебігом управлінських й операційних процесів банку, порушення яких можуть створювати передумови для виникнення негативного інформаційного фону.

Дії відповідних підрозділів банку (аналітичного, ризик-менеджменту, служби внутрішнього контролю та підрозділу зі зв'язків із громадськістю) та їхніх працівників мали бути чітко регламентовані й прописані у плані дій на випадок виникнення непередбачуваних подій (кризи ліквідності). У разі виявлення недостовірної та перебільшеної інформації про банк у ЗМІ в найкоротший термін (до години) керівництво банку разом із керівниками підрозділів, що займаються управлінням і моніторингом репутаційного ризику, має провести нараду та прийняти відповідні рішення щодо спростування чи роз'яснення такої інформації. В цьому аспекті важливою є тісна співпраця банку зі ЗМІ у сфері розкриття інформації, що дасть змогу оперативно відреагувати на поширення негативного інформаційного фону про банк. Окрім ЗМІ, керівництво банку має організувати ефективну роботу офіційного Інтернет-сайту банку шляхом періодичної публікації відеорелізів керівництва банку, роз'яснювальних статей та інформаційних матеріалів про діяльність банку, а також надання можливості зворотнього зв'язку клієнтів із банківськими консультантами в режимі онлайн.

Чітка і виважена інформаційна політика банку та ефективне управління репутаційним ризиком є запорукою залучення депозитів населення і юридичних осіб за стабільних умов функціонування банку, а також мінімізації їх відтоку в умовах нестабільності фінансових ринків.

Репутаційний ризик також властивий і НБУ як регуляторів діяльності банківської системи, оскільки погіршення його репутації також є передумовою виникнення недовіри не лише з боку населення до банків, а й банків один до одного. Тому, як і комерційні банки, Національний банк України повинен розробляти чітку інформаційну політику, де головним девізом має бути «один банк – один голос», маємо на увазі те, що як Голова НБУ та члени Правління, так і голова Ради НБУ й члени Ради повинні

давати узгоджені коментарі у випадку виникнення інформаційних та інших загроз для НБУ, окремого комерційного банку і банківської системи взагалі.

Наступний крок на шляху вдосконалення управління депозитною базою комерційних банків є розроблення плану залучення депозитів та детальний аналіз і прогнозування залишків коштів на рахунках «до запитання», що є наймінливішими, а з наростанням кризових явищ і паніки в суспільстві – непередбачуваними. Тому в даному випадку ефективність планування залучення депозитів та моніторингу «поведінки» депозитів «до запитання» залежить від розроблення стрес-сценаріїв розгортання подій у суспільно-економічному житті країни та в діяльності окремого комерційного банку, при чому, потрібно звернути увагу на те, що частка депозитів «до запитання» юридичних осіб становить 60–65%, а фізичних осіб – 20–27% від загального обсягу депозитів. Тому при розробленні стрес-сценаріїв та моніторингу розвитку вітчизняної економіки банкам необхідно звертати увагу на функціонування юридичних осіб, що є клієнтами банку, і на розвиток тих галузей економіки, в яких дані юридичні особи здійснюють свою діяльність.

Із метою врегулювання проблеми повернення банківських депозитів «на першу вимогу», а саме – для визначення конкретних термінів виконання банком зобов'язань щодо повернення вкладу та створення правових умов для зниження ризиків банку у разі дотермінового розірвання термінового депозитного договору НБУ виніс на обговорення питання повної заборони дотермінового зняття термінових вкладів. Запропоновано дозволити повернення вкладів тільки в термін, визначений договором, або у разі настання непередбачених ситуацій, що потребують від вкладника термінових грошових витрат (оплата лікування, відшкодування майнової шкоди, забезпечення захисту в суді тощо).

У разі звернення вкладника з вимогою про видачу вкладу до настання терміну, обумовленого договором термінового вкладу, банк здійснює виплату в термін до 30 днів із моменту звернення, а за договором вкладу на вимогу банк зобов'язаний видати вклад протягом трьох робочих днів із моменту звернення вкладника, крім вкладів, що юридичні особи зробили на інших умовах повернення, встановлених договором [8].

На наш погляд, такі ініціативи НБУ доцільні тільки у випадку загострення кризових явищ в економіці й наростання банківської практики, за нормальних умов функціонування економіки банки, роблячи такі кроки, нехтують економічним механізмом дотермінового розірвання депозитного договору, який полягає у суттєвому зниженні або анулюванні виплат процентів.

Тому, на наш погляд, затримка виплат депозитів «до запитання» до трьох робочих днів, а термінових – до 30 робочих днів призведе до відпливу депозитів із банківської системи у небанківські фінансово-кредитні установи, які пропонують звичайні умови депозитних вкладень; також незрозумілим є нарахування відсотків протягом тих днів, коли банк затримує виплату депозиту. Однак, зважаючи на те, що в Україні частка готівки в обігу становить 30,2% від сукупної грошової бази, у випадку збільшення інтенсивності вилучення населенням своїх термінових депозитів із банку, доцільно дозволити банкам виплачувати термінові депозити протягом трьох робочих днів після закінчення терміну депозиту. Протягом трьох робочих днів, на наш погляд, банк зможе вирішити питання з нестачею готівкових коштів для виплати депозитів готівкою. Більше того, НБУ необхідно зобов'язати банки створити готівкові резерви для наповнення кас банків і банкоматів готівкою у випадку загострення кризових явищ, а також на період кризи запровадити кредити рефінансування в готівковій формі.

Зважаючи на те, що левову частку депозитного портфеля вітчизняних банків займають депозити фізичних осіб, зусилля банків мають бути спрямовані на моніторинг й аналіз мотивів заощадження населення, яке володіє значними ресурсами, адже частка коштів поза банківською системою становить 176,2 млрд. грн. [2, 73].

Із метою мобілізації додаткових коштів населення банкам, на наш погляд, необхідно запроваджувати нові форми депозитів, зокрема такі, як pow-рахунки, supernow-рахунки, рахунки «зв'язаних коштів» та структуровані депозити.

Так, pow-рахунки поєднують у собі принципи зберігання і використання термінових вкладів та вкладів до запитання – тільки-но сума залишку перевищує певну величину, на неї починають нараховувати проценти. Для клієнтів pow-рахунки вигідні тим, що вони, як і вклади до запитання, дають змогу проводити розрахунки за допомогою документа, що є засобом платежу, а головне, pow-рахунки як і термінові вклади, дають право отримувати відповідний дохід. Окрім того, приватна особа може отримати кредит обсягом 50% від залишку на вкладі. Для банку pow-рахунки привабливі тим, що кошти на них зберігаються протягом точно визначеного часу і тому можуть бути використані для довготермінових вкладень.

Supernow-рахунки – це рахунки, на які нараховують дохід за плаваючою ставкою. Такі види банківських вкладів умовно складаються з двох частин: витратно-прибуткової та строково-накопичувальної. Первісно нагромаджена сума витратно-прибуткової частини вкладу через певний термін (найчастіше через місяць) автоматично переводиться у строково-накопичувальну, після чого на неї нараховують проценти. Нараховані за процентами кошти відразу ж повертаються до витратно-прибуткової час-

тини вкладу. Клієнт має право в будь-який час повністю або ж частково зняти нараховані за процентами кошти, а також додати на рахунок будь-яку суму. Певного визначеного числа кожного місяця всі незапитані вкладниками проценти та довнесені суми також переводять у витратно-накопичувальну частину вкладу.

Рахунки «зв'язаних коштів», що об'єднують в єдине ціле різні рахунки: виписування чеків; безкоштовне чекове обслуговування; надання кредитних карток клієнтам; скорочення процентних нарахувань за окремими видами споживчого кредиту тощо. За користування цим рахунком клієнт щомісяця сплачує незначну фіксовану плату. Крім того, банк може визначати обсяг середнього або мінімального вкладу, за який плата не береться [5, 191–192].

Структуровані депозити дають можливість надійно вкласти гроші й одночасно заробити більше, ніж у випадку традиційних депозитів. Наприкінці терміну вкладники отримують 100% від основної суми вкладу, але прибуток за депозитом залежить від того, як зростає або спадає один із світових біржових індексів, курс акцій або валютний курс, до яких прив'язаний прибуток за депозитом. Для тих, хто прагне отримати вищий прибуток і в той же час боїться можливих втрат, це оптимальний варіант, тому що втратити гроші неможливо. Найчастіше банки пропонують структуровані строкові депозити в рамках кампанії, і для кожної кампанії встановлюють термін депозиту, а також початкова та кінцева дата подання заявки. Зазвичай термін структурованих термінових депозитів становить від одного до трьох років, а мінімальна сума для такого виду вкладень – кілька сотень гривень, доларів або євро. Ці депозити не можна поповнювати. Структуровані вклади класифікують залежно від прив'язки до різних індексів і т. д. Значення індексу фіксують на початку і в кінці терміну. Якщо до кінця терміну це значення збільшиться, вкладники отримають частину від загального прибутку. Таким чином, потенційний дохід в період хорошого зростання може перевищити 20% [7, с. 44].

Окрім запровадження нових видів депозитів, банкам, НБУ та Уряду необхідно підвищувати фінансову грамотність, розвивати ощадну культуру населення України, адже значна частина населення не знає про наявність тих чи інших послуг банку, зокрема умов та специфіки надання фінансових послуг, а також більшість населення зберігає заощадження поза банківською системою.

Так, за результатами дослідження рівня фінансової грамотності населення України американською компанією USAID серед найбільш і найменш використовуваних фінансових послуг депозит займає останні місця, його використовують тільки 11% респондентів. Попит на додаткову інформацію про депозит проявляють 26% респондентів; 25% респондентів че-

рпають інформацію про умови фінансових послуг із консультацій працівників фінансових установ та їхніх інформаційних матеріалів, тоді як 52% – користуються порадами друзів. Також варто звернути на те, що українці не мають достатньо знань із фінансової математики, оскільки лише 22% респондентів відповіли на всі запитання з фінансової математики на відмінно, а з фінансової обізнаності – лише 2% респондентів [1].

Таким чином, відсутність необхідних фінансових знань у населення України знижує його активність у зв'язку з виникненням різного роду побоювань. Тому банки мають активніше використовувати різного роду ЗМІ з метою роз'яснення умов та механізмів надання банківських послуг, у т. ч. депозитів.

Підвищення фінансової грамотності населення, на наш погляд, має бути завданням не лише комерційних банків, а й НБУ та Уряду, оскільки порівняно висока освіченість населення у фінансових питаннях дасть змогу знизити загрози виникнення в суспільстві паніки, пов'язаної з фінансовою нестабільністю.

Запропоновані нами заходи щодо вдосконалення роботи банку в сфері управління депозитною базою спрямовані на збільшення обсягів депозитного портфелю банку і забезпечення його стабільності. В умовах зростання економічного розвитку країни дані заходи матимуть позитивний ефект у контексті забезпечення банку необхідними ліквідними коштами, проте в умовах рецесії нарощення депозитного портфелю за відсутності або обмеженості кредитування створить загрозу для виникнення надлишку ліквідних коштів, а отже, призведе до неефективності використання залучених коштів та зниження прибутковості банку.

Нині в Україні спостерігається подібна ситуація, адже майже всі комерційні банки знизили ставки за депозитами в середньому до 9–13% порівняно з періодом загострення кризових явищ в економіці (18–22%), коли був дефіцит ліквідності, а також зросли обсяги коррахунків банків із 2,5 млрд. грн. у жовтні 2008 р. до 16,7 млрд. грн. у січні 2011 р. [4].

Таким чином, із метою ефективного використання депозитних коштів комерційним банкам необхідно відновлювати кредитування економіки, оскільки через відсутність розвинутого фондового ринку найприбутковішим напрямком вкладення коштів є кредитування, зокрема споживче. Однак найбільша перешкода на шляху відновлення кредитування – низька кредитоспроможність позичальників, що пов'язано з повільним відновленням економіки і застарілими та фізично зношеними основними фондами вітчизняних підприємств.

Як висновки варто зазначити: впродовж останніх трьох років депозитна база вітчизняних комерційних банків зазнала суттєвих змін, що пояснюється виникненням кризових явищ в економіці України та стрімким

зниженням довіри до банків із боку населення. Основними проблемами у сфері залучення депозитів нині є порівняно низький ступінь довіри до банків із боку потенційних вкладників, низька фінансова грамотність населення, зниження рівня доходів населення та зростання безробіття. Серед заходів спрямованих на вдосконалення управління депозитною базою банків й активізацію залучення депозитів слід виокремити наступні: підвищення ефективності управління репутаційним ризиком, удосконалення методик прогнозування динаміки залучення депозитів фізичних та юридичних осіб, запровадження нових видів депозитів, підвищення фінансової грамотності населення тощо.

Запропоновані нами заходи щодо активізації залучення депозитів і забезпечення довготерміновості й стабільності депозитної бази є одним із варіантів досягнення оптимального рівня ліквідності банківської системи України. Важливими напрямками подальших досліджень з даної тематики мають стати дослідження впливу тенденцій формування депозитної бази на фінансову стійкість банків, розроблення нових видів депозитних продуктів та вироблення рекомендацій щодо збалансованого управління депозитним і кредитними портфелями банків з метою забезпечення оптимального рівня їхньої ліквідності.

Modern trends of the deposit base of domestic commercial banks and to determine its impact on liquidity of the banking system. Grouped into major factors adversely affecting the deposit base of banks. Practical approaches to the improvement of the bank in raising money in deposit accounts.

Key words: bank, liquidity, deposit, deposit base, reputation risk, financial literacy, information policy.

Проанализированы современные тенденции формирования депозитной базы отечественных коммерческих банков и определено ее влияние на ликвидность банковской системы. Выделены основные факторы негативного влияния на депозитную базу банков. Предложены практические подходы к совершенствованию работы банка в сфере привлечения средств на депозитные счета.

Ключевые слова: банк, ликвидность, депозит, депозитная база, репутационный риск, финансовая грамотность, информационная политика.

Література

1. Бонд Р., Куценко О., Лозицька Н. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.finrep.kiev.ua/download/p_finrep_finlit_6dec2010_ua.pdf.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 3. – С. 179.

3. Міщенко В., Жупанин В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 8–12.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання: Монографія / За ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 384 с.
6. Седин А. Репутационный риск: план действий коммерческого банка // Банковские технологии. – 2009. – № 9. – С. 49–51.
7. Структурированные депозиты // Банковский менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 43–46.
8. «Табу» на дотермінове зняття депозитів – паніки не буде? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/76736>
9. Чи довіряєте Ви комерційним банкам? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uceps.org/ukr/poll.php?poll_id=438

УДК 658.14

Сас Б., Гетьман О.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Розглянуто сутність проектного фінансування та його особливості. Досліджено проблеми розвитку проектного фінансування в Україні.

Ключові слова: *проектне фінансування, особливості проектного фінансування, класифікація схем проектного фінансування.*

Одним із вирішальних чинників економічної політики більшості держав, які вступили на шлях ринкової економіки, є зовнішні іноземні інвестиції. Без них не вдається швидко подолати економічну кризу та вийти на показники економічного зростання, забезпечити соціальний ефект.

Іноземний капітал надходить за наявності спонукальних мотивів і гарантій для закордонних інвесторів, їхньої активної участі в управлінні бізнес-процесами. Кожне вкладення коштів відбувається та розвивається в специфічних і неповторних внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних і політичних умовах.

Сукупність важливих мотивів сучасного іноземного інвестування потребує застосування системного підходу до його дослідження. Це обумовлено тим, що, по-перше, на динаміку надходження зовнішніх інвестицій впливають одночасно кілька чинників: політичний, економічний (валютний, інфляційний, вартісний, кон'юнктурний), соціальний, технологічний тощо. По-друге, ефект різних чинників проявляється не ізольовано, а у взаємодії.

Інвестування в нашій країні поки що не має надійного правового забезпечення, глибокого маркетингового пропрацювання, детально прорахованого техніко-економічного обґрунтування і стратегії бізнесу. Одним із напрямків розв'язання цих проблем може стати проектне фінансування.

Проектне фінансування – це акумулювання та розподіл грошових резервів на потреби формування і реалізації конкретного проекту з розрахунком отримання від нього доходів, достатніх для повернення довготермінових вкладень й отримання у майбутньому прибутку. Як специфічна діяльність проектне фінансування впливає на діяльність банків, інвестиційних фондів та інших фінансових установ; воно передбачає нову схему руху грошових засобів.

Сьогодні більшість банківських установ світу спрямовують значні кошти на кредитування інвестиційних проектів, не лише як учасники, а й як організатори проектного фінансування. Така ситуація обумовлена можливістю для банків отримувати великий прибуток, а також поліпшити власний імідж на світовому фінансовому ринку. Для вітчизняних банків даний напрям діяльності є порівняно новим. Відсутність практичного досвіду в цій галузі спонукає до вивчення всіх умов інвестування проектів із урахуванням високих ризиків їх реалізації.

Проблематику проектного фінансування досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, серед яких Т. Куриленко, А. Пересада, Т. Майорова, О. Ляхова, В. Катасонов, Д. Морозов, Я. Мелкумов та ін.

Метою статті є дослідження сутності й особливостей проектного фінансування і можливостей та умов його застосування в Україні у сучасних економічних реаліях.

Посилення конкуренції між фінансово-кредитними установами та виникнення принципово нових можливостей збільшення їх участі в розвитку ринку спонукали і банки до пошуку шляхів підвищення дохідності своїх операцій. Одним із напрямів розв'язання даної проблеми виявився розвиток новітніх форм інвестиційної діяльності та зростання кількості інвестиційних операцій, які здійснюють банки.

У межах загальної тенденції до універсалізації банківської діяльності швидкого розвитку набули раніше нетипові для банків послуги: фінансування інвестиційних проектів, консультаційні, інжинірингові послуги тощо. В цих умовах значно розширилась участь банків у проектному фінансуванні, за якого банки самостійно займаються безпосереднім розробленням інвестиційного проекту чи забезпечують клієнтам професійне консультування, несуть витрати з реалізації проекту або стають співвласниками акцій створюваних підприємств. Залежно від ступеня участі банку в проектному фінансуванні до сфери його інтересів належить: розроблення (оцінка) бюджету інвестицій або оцінка техніко-економічного обґрунтування, складання бізнес-плану інвестиційного проекту та фінансовий моніторинг реалізації проекту.

Проектне фінансування передбачає, що кредитори як забезпечувальники грошових коштів, виділених на кожен конкретний проект, не вимагають застави активів, а погоджуються прийняти їх як майбутні фінансові потоки від проекту.

Схеми проектного фінансування почали застосовувати при спорудженні або відновленні великих промислових об'єктів (наприклад, нафто- чи газовидобутку), рекультивациі значних ділянок під кар'єрами і териконами тощо. Останнім часом до об'єктів проектного фінансування долучився сектор соціальної та виробничої інфраструктури, який характерний

значною капіталомісткістю, низькою комерційною ефективністю, але має стратегічне значення для економіки країни. Такий сектор охоплює об'єкти транспорту, енергетики, зв'язку, водопостачання і каналізації, переробки твердих відходів тощо.

Сполучення англійських слів «project financing» дослівно перекладають як «проектне фінансування». Попри широке застосування схем проектного фінансування в світі, його сутність науковці й практики вбачають у різному, а саме як:

- ✓ фінансування, базоване на життєздатності самого проекту без урахування платоспроможності його учасників і гарантій погашення кредиту третіми сторонами;
- ✓ фінансування, джерелом погашення заборгованості якого є потоки грошової готівки, що генеруються в результаті реалізації інвестиційного проекту;
- ✓ фінансування, забезпечене економічною і технічною життєздатністю підприємства, що дає змогу генерувати потоки готівки, достатньої для обслуговування свого боргу [3, 25].

Із наведених визначень випливає, що проектне фінансування характерне особливим способом забезпечення, в основі якого – підтвердження реальності одержання запланованих потоків готівки шляхом виявлення і розподілу всього комплексу пов'язаних із проектом ризиків між сторонами, що беруть участь у його реалізації (підрядні організації, фінансові установи, державні органи, постачальники сировини, споживачі кінцевої продукції).

Отже, проектне фінансування – це цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проекту без регресу або з обмеженим регресом кредитора на позичальника, за яким забезпеченням платіжних зобов'язань є грошові доходи від функціонування даного проекту, а також активи, що належать до цього проекту.

Визначають декілька особливостей проектного фінансування, які виділяють його в окремий вид інвестиційної діяльності:

- ✓ кредитування реальних інвестиційних проектів, до яких пред'являють підвищені вимоги щодо фінансової стійкості й надійності;
- ✓ відокремленість інвестиційного проекту, що дає змогу оцінювати ефективність грошових потоків безпосередньо проекту, а не ефективності господарської діяльності ініціатора;
- ✓ орієнтація на грошові потоки, генеровані проектом;
- ✓ використання всього спектру способів фінансування інвестиційних проектів – боргове і пайове фінансування, а також інших продуктів та інструментів, у т. ч. тих, що є інноваційними;

- ✓ одержувачем коштів має бути самостійна прибуткова організація, чий кошти будуть використані як ресурс для погашення витрат інвестора в майбутньому;
- ✓ інвестиційний ризик розподіляється між усіма суб'єктами, які беруть участь у відкритті проекту (тобто, ризикує не тільки банк, котрий надав кошти, а й підприємець, який планує залучити ці кошти до бізнесу, що розвивається);
- ✓ наявність детально розробленого бізнес-плану, підкріпленого пакетом фінансових експертиз, на основі яких інвестор приймає рішення про надання коштів [1, 17].

Сучасне проектне фінансування має своїми витокami відомий продукт банківського бізнесу – погашення кредиту виробленою продукцією. На початку 1930-х років перші механізми були задіяні при розробленні нафтових родовищ у США. У 1970-і роки у зв'язку з геологорозвідкою та широкомасштабним експлуатуванням нафтогазових запасів у Північному морі схеми проектного фінансування почали застосовувати в Європі. Так, кошти, необхідні для розроблення родовищ нафти, надавав банк у кредит під нафтові запаси. З початком добування нафти позичку погашали з отриманих від продажу нафти доходів. Фінансовий ризик банку при цьому полягав у ймовірній недостатності нафтових запасів для погашення основного боргу та процентів за ним. Згодом фінансування за типом проектного дало поштовх для розвитку енергетичних галузей та сировинної промисловості: розроблення родовищ корисних копалин, будівництво електростанцій, нафтопереробних заводів, тобто тих галузей і напрямків, які відчували потребу в значних вкладеннях. Це суттєво вплинуло на поведінку банків, котрі зайняли активну позицію на фінансовому ринку. Вони відбирали прибуткові проекти для кредитування з метою їх фінансування без регресу або з обмеженим регресом на позичальника, перебираючи підвищені ризики. До 1980-х років енергетичні та сировинні проекти, особливо розроблення нафтових родовищ становили основу портфеля проектного фінансування фінансово-кредитних установ. Проте спад цін на нафту і газ, з одного боку, знецінив визначений напрямок роботи банків, а з іншого – спонукав до поширення механізму проектного фінансування на інші сфери й галузі, серед яких особливо виділилися високотехнологічні галузі, гірничодобувна та інші галузі мінерально-сировинної промисловості, туристичний бізнес й індустрія розваг (готелі, казино, аквапарки тощо). Також значного поширення проектне фінансування набуло у міжнародній практиці наприкінці 1970-х – на початку 1980-х років у великих експортно-імпортних та інвестиційних операціях. Використання цієї форми фінансування, яка передбачала широке залучення зарубіжних інвесторів, створювало ініціаторам інвестиційних проектів можливість знизити ви-

трати з погашення боргів, встановити довготермінові відносини з постачальниками сировини й матеріалів, зменшити ризики, пов'язані з поставкою обладнання, з уведенням об'єктів в експлуатацію, забезпечити фінансовані об'єкти підтримкою національної монетарної влади та міжнародних кредитних організацій.

Із іншого боку, світова криза, яка почалася в 1982 р., суттєво позначилася на стані заборгованості країн, котрі розвиваються, що призвело до скорочення їх кредитування під суверенні гарантії. Середньо- та довготермінове кредитування платіжного балансу таких країн комерційні банки фактично припинили.

Високі темпи економічного зростання, характерні для розвитку світового господарства в першій половині 1990-х років, зумовили велику потребу в різних формах проектного фінансування. Понад усе така потреба була характерна для ринків країн, що розвиваються. До світової фінансової кризи 1997–1998 рр. лідерами на світовому ринку проектного фінансування залишалися країни Південно-Східної Азії. Коли вони втратили цю першість проектного фінансування, лідерами знову стали США й західноєвропейські держави. Проте останніми роками азійські та східноєвропейські країни, знов прагнуть забезпечити високі темпи економічного зростання за рахунок залучення іноземних інвестицій. Це стосується насамперед таких азійських країн, як Китай, Філіппіни, Малайзія, Індонезія, а також східноєвропейських країн, де темпи інвестування за останні роки стали помітними на загальносвітовому фоні.

У наш час проектне фінансування служить однією з найпоширеніших форм залучення та організації інвестицій у реальний сектор економіки як у промислово-розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Класичним прикладом використання проектного фінансування з обмеженим регресом на позичальника для великого інвестиційного проекту є проект спорудження «Євротунелю». Інвестиційна стадія проекту (будівництво тунелю завдовжки 50 км під протокою Ла-Манш між Великою Британією та континентальною Європою) завершилася в 1993 р.

Вартість проекту – 60 млрд. франц. франків. Це – перший випадок реалізації великого інфраструктурного проекту на основі приватного капіталу без залучення державних гарантій. Для реалізації такого проекту була створена спеціальна проектна компанія, акціонерний капітал якої – 10 млрд. франц. франків – мобілізували за рахунок емісії франко-британських цінних паперів. Проектній компанії був наданий міжнародний кредит 50 млрд. франц. франків (основний кредит – 40 млрд. франц. франків та резервний кредит на умовах Стенд-бай – 10 млрд. франц. франків). Гарантами кредиту виступили 50 міжнародних банків. Кредитором став банківський синдикат із 209 банків. Кредит надавали на умовах об-

меженої відповідальності позичальника, та погашення його передбачене лише за рахунок надходжень від доходів проекту [5, 22].

За ризики щодо основного кредиту (термін погашення 18 років) передбачені виплата маржі – 1,25% річних понад базову ставку в період до завершення будівництва об'єкта, 1% річних після введення об'єкта в експлуатацію; 1,25% річних після 3-х років функціонування об'єкта в тому випадку, якщо не будуть виконані умови кредитної угоди за показниками окупності проекту. Крім того, банки-кредитори висловили умову, щоб кошти проектної компанії (акціонерний капітал) були значною мірою використані на початковій стадії робіт, а використання кредитів передбачене на наступних стадіях.

Аналіз фінансування великомасштабних інвестиційних проектів у розвинених країнах показує, що на практиці є значна кількість різноманітних схем проектного фінансування. Ці схеми можна класифікувати за різними ознаками:

За видами кредиторів:

- 1) банківське проектне фінансування;
- 2) корпоративне проектне фінансування.

За мірою ризику, яку перебирає банк-кредитор:

- 1) проектне фінансування без регресу на позичальника;
- 2) проектне фінансування з обмеженим регресом на позичальника;
- 3) проектне фінансування з повним регресом на позичальника.

За способом мобілізації та джерелами фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів:

- 1) проектне фінансування, що його здійснюють за рахунок коштів промислового підприємства;
- 2) проектне фінансування, що його здійснюють за рахунок банківських кредитів;
- 3) проектне фінансування за рахунок інвестицій (розміщення акцій на первинному ринку, пайові внески);
- 4) проектне фінансування за рахунок облігаційних позик;
- 5) проектне фінансування за рахунок лізингу.

У реальному житті переважають змішані, комбіновані форми проектного фінансування. Кожен конкретний випадок проектного фінансування складно або майже неможливо віднести до якоїсь однієї з перерахованих груп.

Проектне фінансування як різновид фінансування реальних інвестицій зарекомендувало себе успішним способом залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів у розвинутих країнах, проте в Україні залишається низка чинників, які унеможливають використання проектного фінансування повною мірою.

Причини, що стримують розвиток проектного фінансування в Україні, можна згрупувати за напрямками:

1) недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими країнами. Внутрішні ринки кредитів не мають достатніх коштів, необхідних для широкомасштабного фінансування капіталомістких проектів, особливо великих проектів із тривалими термінами погашення позичок. Практично нема досвіду оцінювання перебрання частини або всього проектного ризику;

2) невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті. Ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, і валютою, в якій має обслуговуватися заборгованість, ускладнює процес проектного фінансування;

3) недостатньо розвинуті правова культура і законодавча стабільність у сфері узгодження та розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням. Комерційна та кредитна документація з проектного фінансування є складною і має бути підкріплена законодавчо-нормативною базою. Мають бути законодавчо оформлені всі види зобов'язань і гарантій, розподіл ризиків та прибутків, політичні й страхові ризики тощо;

4) відсутність необхідної кількості спеціалістів із проектного фінансування. Недостатній досвід розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів;

5) обмежений досвід роботи кваліфікованих учасників проектного фінансування – організацій та фірм, що можуть перебирати функції керуючих великими проектами.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що проектне фінансування виділяється в окремий вид діяльності фінансово-кредитних установ, залучених до процесу організації фінансування інвестиційних проектів реального сектору економіки, що за суттю стає новою комплексною банківською послугою, котра за змістом є активно-комісійною, а банк – відповідно тим суб'єктом, який готовий надавати не тільки окремі традиційні продукти, а й комплексну послугу.

Розвитку проектного фінансування в Україні, крім перелічених факторів, перешкоджають інвестиційний клімат, який залишається несприятливим для залучення капіталу, та інші чинники, що збільшують проектні ризики. За таких обставин розв'язання проблеми потребує комплексного підходу, що враховує інтереси різних сторін. Важливими складовими цього підходу є посилення ролі держави через надання гарантій страхування проектних ризиків, у т. ч. гарантій банкам, які беруть участь у фінансуванні інвестиційних проектів і програм, охоплених системою державних пріоритетів, податкове стимулювання механізмів інвестування, розвиток

міжбанківського співробітництва у сфері спільного фінансування інвестиційних проектів.

Істотного значення для розвитку проектного фінансування в Україні набуває вивчення можливостей адаптації досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем проектного фінансування, що їх використовують у розвинутих країнах, та можливостей їх застосування в Україні.

The articles grounds the essence of project financing and its peculiarities. Problems of development of project financing in Ukraine are researched.

Key words: *project financing, peculiarities of project financing, the classifications of schemes of project financing.*

Рассмотрено сущность проектного финансирования и его особенности. Исследованы проблемы развития проектного финансирования в Украине.

Ключевые слова: *проектное финансирование, особенности проектного финансирования, классификация схем проектного финансирования.*

Література

1. Бардиш Г. О. Проектне фінансування. Підручник. – 3-тє вид. перероб. та доповн. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 464 с.
2. Демчук Н. І., Дуброва Н. П. Глобалізаційні аспекти в проектному фінансуванні // Інвестиції: практика та досвід. – 2001. – № 2. – С. 27–32.
3. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования / Пер. с англ. И. В. Вксылевой / Под общ ред. Д. А. Рябых. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
4. Куриленко Т. П. Проектне фінансування: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 208 с.
5. Куклік К. А. Проектне фінансування: об'єктивна необхідність та реальні можливості // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 23. – С. 21–24.

УДК 330.322

Сенів Б.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Проаналізовано системи інноваційної політики країни, визначено основні завдання щодо структурної перебудови національної економіки на наукових засадах. Запропоновано шляхи і засоби розв'язання проблем у розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, аналіз, оцінка, інноваційна політика

Багато експертів в Україні вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів. Але майже зовсім не звертають уваги на спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, погіршення якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень й інші не менш важливі причини.

В Україні за останні роки, незважаючи на деякі успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників. На жаль, українська інноваційна сфера також поки не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Такий результат значною мірою пов'язаний із обмеженими можливостями держави щодо спрямування фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки, обсяг яких відповідно до досвіду розвинутих країн значно перевищує ресурси, необхідні для здійснення традиційної науково-технічної політики, і недостатньою увагою держави до стимулювання міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, що відповідає взаємним інтересам українських і закордонних партнерів.

Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних учених економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєць, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, Р. Іванух, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Перлакі, А. Пригожина, А. Савченко, А. Савчука, В. Те-

рехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна С. Шмідта та ін. Проте чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності й досі залишається невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення. Для розвинутої економіки характерна конкуренція самостійних фірм, зацікавлених в оновленні продукції, наявності ринку конкуруючих нововведень.

Теоретико-методологічні та практичні результати досліджень забезпечують вирішення питань щодо:

- ✓ визначення об'єктивних пріоритетів інноваційного розвитку країни;
- ✓ суттєвого поліпшення інвестиційного клімату, зниження інвестиційних ризиків, широкомасштабного залучення в інвестиційний процес заощаджень громадян України, поліпшення міжнародного інвестиційного рейтингу та державного стимулювання кредитування інноваційних проектів банками, залучення до цієї справи іноземних інвесторів;
- ✓ створення системи прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку України, яка має стати ідейною основою для формування програм соціально-економічного розвитку країни, забезпечити їх інноваційне спрямування. Ця система прогнозування має відігравати вирішальну роль при пошуку найперспективніших напрямків розвитку науки і технологій, розробленні й виробництві наукомісткої продукції для забезпечення інноваційного розвитку економіки з урахуванням світових тенденцій та можливостей науково-технічного потенціалу України;
- ✓ формування нормативно-правової бази забезпечення рівноправного входження України в науково-технологічний простір країн Європи та світу;
- ✓ здійснення структурної перебудови економіки на наукових засадах;
- ✓ створення умов ефективного формування ринку інноваційних продуктів;
- ✓ створення технологічної та інформаційної інфраструктури для науки й інноваційного підприємництва, залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів до формування сфери обслуговування такої діяльності;
- ✓ досягнення високого рівня людського розвитку країни, її інтелектуального потенціалу, який визначався б передусім рівнем освіти громадян, розвитком науки, насиченістю робочої сили кваліфікованими спеціалістами;
- ✓ формування системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців із менеджменту інноваційної діяльності.

Зазначене потребує скоординованих на державному рівні дій центральних органів виконавчої влади, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Основними завданнями, що сприятимуть інноваційному розвитку, є:

- ✓ структурна перебудова національної економіки;
- ✓ створення адаптивної інфраструктури інноваційної діяльності;
- ✓ цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;
- ✓ створення ринку інноваційної продукції, на якому буде забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;
- ✓ широке застосування в усіх галузях економіки і сферах суспільного життя інформаційно-комунікаційних технологій;
- ✓ вдосконалення системи державної підтримки та регулювання інноваційною діяльністю;
- ✓ підвищення інноваційної культури суспільства.

Не відповідають завданням розвитку національної інноваційної системи умови правової охорони інтелектуальної власності в Україні, не належним чином ведеться облік об'єктів права інтелектуальної власності та нематеріальних активів. Це є причиною низької патентної активності науково-промислового комплексу і того, що частка інтелектуальної власності й нематеріальних активів в основних фондах за бухгалтерськими документами вкрай низька.

Нині в Україні нема чіткої системи у формуванні, розгляді й затвердженні в органах державної влади та управління програм державного рівня.

При розробленні й виконанні програм не витримуються типові стадії і процедури, основні принципи програмно-цільового управління: цільова спрямованість, комплексність, альтернативність та керованість програм.

Проекти більшості програм соціально-економічного спрямування формуються на безальтернативних засадах, без проведення конкурсів та державної експертизи.

У Законі України «Про державні цільові програми» не враховано низьку основних принципів програмного цільового управління, навіть нема згадки про органи управління програмами, чим порушується принцип керованості програм. Покладення контролю за виконанням Державних цільових програм на Кабінет Міністрів України й державних замовників і керівника програми не вирішують питання організації, координації та оперативного контролю, які згідно з кращим досвідом практичного формування і реалізації цільових програм мають покладатися на координаційні (науково-технічні) ради, їх робочі органи, головні наукові організації (головних розробників) програм [2, 23].

Найважливішим напрямком розвитку транспортно-дорожнього комплексу має стати створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів, технічне оновлення всіх видів транспорту, створення європейського рівня сервісної системи його обслуговування, запровадження сучасних засобів зв'язку, новітніх навігаційних систем і приладів, створення нових вітчизняних технологій та машин і механізмів для будівництва, ремонту й утримання автомобільних доріг, упровадження нових технологій на ринках транспортних послуг, удосконалення нормативно-правової бази транспортно-дорожнього комплексу та зміни її відповідно до вимог Європейського Союзу.

За рахунок технологічного переозброєння необхідно досягти зменшення частки зношених основних засобів виробничого потенціалу України в середньому на 20%, підвищити ефективність використання робочої сили в 2,5 рази [1, 45].

Першочергової уваги потребує створення високоефективної системи телекомунікацій, запровадження новітніх методів передачі та опрацювання інформації в усіх сферах людської діяльності, забезпечення якнайшвидшої інтеграції України в світовий інформаційний простір. Необхідно сформулювати загальнодержавну систему автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичного опрацювання й зберігання, розповсюдження і надання інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдину систему обліку електронних інформаційних ресурсів держави.

Адаптивна інфраструктура інноваційної діяльності може існувати, якщо злагоджено діє ланцюжок: «наука–технологія–виробництво–ринок». Досягти цього без використання індустрії венчурного бізнесу, тобто без створення приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримують державні та суспільні фонди, не є можливим.

Слід нарощувати частку венчурних інвестицій у високотехнологічне виробництво такими темпами, щоб досягти 70% від загального обсягу інвестицій. Одним із механізмів стимулювання розвитку венчурної індустрії є фондовий ринок. Оскільки венчурне фінансування припускає участь інвестора в керуванні підприємством, у розвиток якої вкладені кошти, то це сприяє руху акціонерного капіталу як у національному, так і в міжнародному масштабі.

У результаті орієнтації на венчурне фінансування відбувається, як правило, скорочення робочих місць у великих промислових компаніях, диверсифікованість останніх та рівнобіжне утворення дрібних і середніх самостійних компаній, які виходять на ринок нових технологій для виробництва конкурентоспроможної продукції. Тим самим прискорюється і стає значним чином таким, що самоорганізовується, процес реструктуризації

економіки, у результаті якого утворюється значна кількість робочих місць, на яких виробляють товари і послуги зі значною доданою вартістю.

Важливим елементом формування індустрії венчурного бізнесу є такі інноваційні структури, як технопарки (технологічні й наукові парки) та інноваційні бізнес-інкубатори.

Створення системи венчурного фінансування інноваційних процесів має бути спрямоване на вирішення таких завдань реструктуризації економіки:

- ✓ залучення значного обсягу приватного капіталу в науково-технічну сферу, перевищення якого над державними інвестиціями може досягати сотень разів;
- ✓ формування ефективної системи залучення в господарський обіг інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності;
- ✓ модернізація вітчизняної промисловості зі створенням нових виробництв, що базовані на високих технологіях;
- ✓ забезпечення умов для раціонального використання основних фондів багатьох підприємств, що втратили конкурентоспроможність;
- ✓ мобілізація значного обсягу коштів населення для розвитку науково-технічної сфери;
- ✓ залучення цільових іноземних інвестицій у розвиток технологічної сфери;
- ✓ організація нових спеціалізованих і високоприбуткових ринків цінних паперів малих високотехнологічних компаній;
- ✓ зменшення безробіття і розв'язання завдяки цьому гострої для сучасної України проблеми соціальної напруженості.

На початковому етапі формування системи венчурного фінансування інновацій особливого значення набувають участь держави у створенні фондів початкового фінансування інноваційної діяльності, розвиток грантової системи комерціалізації результатів наукових досліджень.

Забезпечення необхідного освітнього рівня національної інноваційної системи має орієнтуватися на світові тенденції відповідних норм і стандартів. Реформування системи підготовки кадрів, враховуючи перехід на європейські стандарти, слід базувати на принципі сумісності, логічності та конкурентоспроможності вітчизняної систем освіти, яка б одночасно зберігала культурні реалії країни. Передбачено прийняття зрозумілих та легко порівнюваних ступенів освіти, збільшення мобільності викладачів і студентів, сприяння навчанню протягом усього життя, підвищення привабливості європейського терену для здобуття вищої освіти і забезпечення його прозорих та високоякісних пропозицій для людей із усіх країн світу.

Спираючись на накопичені в системі вітчизняної освіти традиції, необхідно створити умови для зміни рівня та якості освітнього потенціалу і

кадрового забезпечення країни відповідно до вимог інноваційно орієнтованої економіки.

Потрібно сформувати систему підготовки та підвищення кваліфікації фахівців із менеджменту інноваційної діяльності.

Як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід, оволодіння та плідне використання менеджерами, підприємцями, керівниками й спеціалістами сучасних знань із менеджменту інноваційної діяльності є необхідною умовою й одночасно найвагомішим ресурсом економічного зростання підприємництва, забезпечення його достатньої конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках. Воно має велике значення для всіх сфер діяльності, оскільки інноваційна продукція та інноваційні технології дедалі більше поширюються.

У розвинутих країнах сформувалися різноманітні системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців із менеджменту інноваційної діяльності. Такі системи стали органічною частиною роботи з кадрами, в цю справу вкладають значні кошти. Вважається, що вкладання коштів у підготовку та підвищення кваліфікації менеджерів, особливо в сфері інноваційної діяльності, дає найбільшу економічну віддачу порівняно з усіма іншими формами інвестицій. Окрім того, активніший розвиток інноваційної сфери, який стає можливим завдяки підвищенню кваліфікацій управлінців, сприяє ефективному розв'язанню проблем подолання безробіття, створенню привабливих для кваліфікованих фахівців робочих місць.

Найважливішими напрямками формування й розвитку національного ринку інноваційних продуктів є:

- ✓ сприяння регіоналізації інноваційної політики, що, своєю чергою, сприятиме трансферу технологій та інноваційних продуктів, формуванню регіональних інноваційних стратегій, створенню технопарків, бізнес-інкубаторів, а також інноваційних структур іншого типу;
- ✓ створення умов формування науково-промислових кластерів;
- ✓ сприяння поетапному створенню національної мережі комерціалізації інноваційних продуктів і трансферу технологій. Мережа має охоплювати спочатку 2–3, а згодом 5–7 регіональних Центрів комерціалізації та трансферу технологій і інноваційних продуктів у Києві, Донецьку, Харкові, Дніпропетровську, Львові, Одесі, Сімферополі. Створюючи українську мережу, необхідно якнайширше використовувати закордонний досвід;
- ✓ організація виявлення і добору найактуальніших винаходів українських авторів для їхньої подальшої комерціалізації та введення в господарський обіг. Створення з цією метою бази даних «Перспективні українські винаходи», яку необхідно постійно поповнювати;

- ✓ розроблення програми науково-технологічного партнерства між державними організаціями, академічним, галузевим і вузівським секторами науки та промисловістю на основі державного контракту або іншої угоди на роботи за всіма етапами інноваційного циклу. Такі програми закладуть підґрунтя для формування нової системи партнерської взаємодії держави і приватного сектору в розробленні та використанні нових технологій;
- ✓ сприяння розвитку інституту посередництва та підготовці технологічних менеджерів для наукомісткого сектору економіки. Фірми-посередники, технологічні брокери мають надавати консалтингові послуги, у т. ч. патентно-ліцензійні й відповідати за кінцевий результат комерціалізації технологій та інноваційних продуктів.

Сьогодні потребує принципово нового бачення програми створення інформаційної інфраструктури нашого суспільства. Основними її елементами мають стати розгалужені ринки інформації і знань, спроможні впливати на виробництво однаково з ринками природних ресурсів, праці й капіталу.

Зусилля держави і приватного бізнесу слід спрямувати на:

- ✓ забезпечення зростання випереджальними темпами питомої ваги галузей, що створюють, опрацьовують і впроваджують релевантну інформацію в усі сфери діяльності;
- ✓ формування такої нормативно-правової бази, яка б ефективно регулювала взаємини творців, власників і користувачів інформаційних ресурсів та систем, а також всіх учасників руху до суспільства, побудованому на знанні;
- ✓ сприяння розвитку та відновленню різних галузей діяльності на базі широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій (освіта, культура, охорона здоров'я, малий бізнес, громадське життя, соціальний захист);
- ✓ створення умов для пріоритетного розвитку та підвищення експортних можливостей інформаційної індустрії країни, детінізація цієї сфери діяльності;
- ✓ формування сучасної інформаційно-комунікаційної інфраструктури країни з використання національної системи науково-технічної інформації.

Одним із механізмів реалізації державної науково-технологічної та інноваційної політики (крім зазначених раніше) є програмно-цільовий метод управління, ефективність якого підтверджена світовою практикою. Державна підтримка цільових програм різного рівня має визначатись їх органічним зв'язком із системою державних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, уся ієрархія яких має ґрунтуватися на глибоких

прогнозно-аналітичних дослідженнях та релевантному інформаційному забезпеченні [4, 90].

Визначення засобів розв'язання проблеми:

Фінансова підтримка. Для структурної трансформації економіки відповідно до вимог інноваційної моделі необхідно, насамперед, створити нову структуру державного замовлення. Домогтися, щоб високотехнологічна інноваційна продукція зайняла в ньому чільне місце, а також доцільно запровадити окреме державне замовлення на інноваційну продукцію. Перелік змін, що необхідно здійснити в структурі бюджетних витрат на науку, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Структура бюджетних витрат на науку
(у відсотках від загальної суми бюджетних витрат
на наукові дослідження і розроблення, 2010–2013 рр.)**

	2010	2011	2012	2013
Базове фінансування наукових установ	40	41,0	40,0	40,0
ДНТП з пріоритетних напрямів	30,0	30,0	30,0	30,0
Державні науково-технічні програми і наукові частини інших програм	12,0	12,0	12,0	12,0
Державне замовлення на науково-технічну продукцію	6,0	6,5	7,0	7,0
Державний фонд фундаментальних досліджень	6,0	6,5	7,0	7,0
Інші кошти, що їх виділяють із державного бюджету через численних розпорядників	4,0	4,0	4,0	4,0

Актуальним завданням є налагодження кваліфікованого аудиту ефективності витрачання видалених на ці потреби державних коштів.

Потужним важелем державного впливу на прискорення інноваційного розвитку найбільш високотехнологічних галузей має стати діяльність інноваційних фондів, створених за рахунок прямих бюджетних інвестицій та позабюджетних і приватних внесків. Такі фонди (загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів) мають стимулювати залучення коштів промисловості та приватного сектору економіки до фінансування інноваційних проектів і програм. Назріла потреба в залученні до фінансування інновацій пенсійних та страхових фондів, у т. ч. через венчурні структури, як це роблять у розвинених країнах світу.

Частку витрат на НДДКР в Україні слід збільшувати до 2,5% ВВП насамперед за рахунок зростання асигнувань приватного сектору; подальшої вертикальної та горизонтальної координації інноваційної політики; внесення вітчизняної частки у фінансування міжнародних проектів НДДКР, які виконують за програмами Європейського Союзу.

Організаційні заходи. Прямою підтримкою високотехнологічних галузей виробництва має стати розвиток інфраструктури інноваційної діяльності. До неї належить, насамперед, сучасна система науково-технічної інформації, що має не тільки забезпечити широкий доступ у всіх регіонах країни до інформації про нові досягнення науки і технології, до патентної інформації, а й надати можливість користувачам задіяти сучасні інформаційні технології в інтересах розвитку та оптимізації діяльності своїх підприємств. На порядку денному також створення національного реєстру електронних інформаційних ресурсів.

Держава має забезпечувати фінансування масштабних прогнозно-аналітичних досліджень із метою визначення пріоритетних напрямів науково-технологічної та інноваційної діяльності. Для такого роду досліджень необхідно задіяти не тільки всю потужність вітчизняного науково-технічного потенціалу, а й можливості представництв України за кордоном.

Гостро відчувається потреба в створенні таких елементів інноваційної інфраструктури, як центри прокату сучасних приладів і обладнання та лізингу устаткування.

Прямої державної підтримки потребує створення в регіонах мережових інноваційних структур на основі кластерного підходу, які сприяли б розвитку співробітництва технологічно пов'язаних між собою підприємств, наукових установ, фінансових інституцій, адміністративних органів.

Потребує уваги і розгортання інфраструктури захисту прав інтелектуальної власності, до якої мають увійти не тільки органи, що видають відповідні захисні документи, а й патентні бібліотеки і загальнодоступні бази даних, котрі дали б змогу вітчизняним авторам здійснювати на сучасному рівні патентний пошук, захист своїх інтересів у судах тощо. Принципової ваги для прориву українських товарів і технологій на світовий ринок набуває сьогодні патентування винаходів та знаків для товарів і послуг вітчизняних розробників у розвинених країнах світу (патентування за кордоном та збереження прав на інтелектуальну власність за українськими винахідниками й виробниками).

Нормативно-правові заходи. Досвід розвинених країн свідчить, що інноваційна діяльність сприяє конкурентоспроможності держави в тому випадку, коли законодавчо відрегульовані такі питання:

- ✓ пільгове оподаткування коштів виробничих підприємств, спрямованих на освоєння високих технологій, а також витрат на наукові дослідження і розроблення;
- ✓ запровадження пільгового режиму амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту – зменшення податку на прибуток на певну частину загальної вартості інвестицій в устаткування (особливо на стадії модернізації підприємства);

- ✓ пільгове оподаткування інноваційних підприємств на початкових стадіях освоєння ними нових технологій і організації випуску нової продукції;
- ✓ запровадження державного страхування кредитів приватних банків, наданих для виконання інноваційних проектів;
- ✓ державна підтримка венчурного підприємництва;
- ✓ фінансова участь України в європейських науково-технологічних програмах.

Для України важливою є гармонізація (усунення протиріч) положень законодавчих та нормативних актів і насамперед законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритети інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційно-інвестиційної діяльності технопарків».

Підсумовуючи, зазначимо, що здійснення цілеспрямованих структурно-функціональних змін в економіці має привести до кардинальної зміни ситуації в усіх галузях економіки, у т. ч. в сфері послуг, і тим самим до збільшення частки інноваційного фактора в прирості ВВП. Ця частка має досягти вже за перших п'ять років не менше 35–40% загального обсягу приросту ВВП.

Для підвищення рівня менеджменту інноваційною діяльністю доцільне постійне здійснення:

- ✓ маркетингу інноваційних продуктів;
- ✓ інноваційного менеджменту;
- ✓ заходів щодо створення, використання і захист інтелектуальної власності;
- ✓ управління інноваційними проектами, програмами;
- ✓ інвестування інноваційних проектів, програм;
- ✓ комерціалізації результатів науково-технічних розробок.

Для активізації міжнародного співробітництва в інноваційній сфері необхідне:

- ✓ використання світової практики комерціалізації нововведень, що охоплює весь інноваційний цикл – від фундаментальних досліджень до реалізації кінцевої продукції на світовому ринку, в т. ч. маркетинг наукомістких товарів і послуг;
- ✓ забезпечення підтримки просування української інноваційної продукції на світові ринки зі створенням сприятливого клімату для зростання інноваційної активності закордонних структур в Україні та використання в українській промисловості передових закордонних технологій, у т. ч. на основі іноземних ліцензій;
- ✓ залучення прямих і портфельних іноземних інвестицій у високо-технологічні галузі української економіки, а також для розвитку

вітчизняної інноваційної системи, що наближається до світових стандартів;

- ✓ сприяння формуванню на території України спільних із закордонними фірмами інноваційно-технологічних і науково-дослідних структур, насамперед за участю венчурного капіталу і приватних інвесторів, а також підтримувати створення за кордоном філій українських науково-технологічних та інноваційних фірм.

The analysis of the system of innovative policy of country is conducted, certainly basic tasks in relation to structural alteration of national economy on scientific principles. Ways and facilities of working out existent problems are offered in development of infrastructure of innovative activity.

Key words: *innovation, analysis, evaluation, innovation policy*

Проведен анализ системы инновационной политики страны, определены основные задачи по структурной перестройке национальной экономики на научных принципах. Предложены пути и средства решения существующих проблем в развитии инфраструктуры инновационной деятельности.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, анализ, оценка, инновационная политика*

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держкомстат. – К., 2007.
2. Закон України «Про державні цільові програми» № 433 від 16 січня 2003 р.
3. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: Монографія. – Тернопіль: Тернограф, 2009. – 304 с.
4. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літ., 2009. – 320 с.

УДК 336.717

Сеньковська О.

ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В ПРОЦЕСІ КРЕДИТУВАННЯ

Розглянуто основи реалізації кредитних відносин як спільність економічних інтересів його учасників, що проявляється у виробничій необхідності, комерційній діяльності та у фінансовій можливості їх з боку як кредитора, так і боржника. Запропоновані конкретні параметри цих мотиваційних факторів стосовно банків-кредиторів та суб'єктів господарювання-боржників.

Ключові слова: суб'єкти кредитних відносин, кредитний процес, кредитні відносини.

Світова фінансова криза та її вплив на економіку України засвідчили необхідність підвищення ефективності грошово-кредитної політики на макроекономічному рівні та її дієвості і якості кредитних портфелів на мікроекономічному рівні. Крім макроекономічних факторів, котрі впливають на процес кредитування, є низка суб'єктивних чинників, спроможних деформувати кількісні та якісні характеристики кредиту, а відтак негативно впливати на економічні процеси в суспільстві.

В основі кредитного процесу лежать об'єктивні економічні інтереси учасників кредитних відносин комерційного банку, з одного боку, і юридичних та фізичних – з іншого. Умовою його успішної реалізації є забезпечення єдності цих інтересів. І навпаки, чим суб'єктивніше будуть організовані кредитні відносини, чим менше вони відповідатимуть об'єктивним економічним інтересам банку і позичальника, тим нижчі будуть результати процесу кредитування, що проявляються, насамперед, у надмірному забезпеченні платіжними засобами суб'єктів господарювання на неповоротній (протермінованій, безнадійній) основі і, як наслідок, у порушеннях товарно-грошової збалансованості, кризах платежів, нестабільності грошової одиниці тощо.

Отже, мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин і практичних рекомендаціях щодо їх реалізації.

Проблеми банківського кредитування та організації кредитного процесу досліджували вітчизняні вчені О. Любунь, Т. Вахненко, Г. Возняк, В. Волохов, А. Даниленко, Н. Шелудько та ін. Однак постійні зміни в еко-

номії, світова фінансова криза суттєво вплинули на розвиток кредитування вітчизняної економіки та якість кредитних портфелів банків. Тому проблеми взаємообумовленості й взаємодії суб'єктів кредитних відносин у процесі кредитування потребують всебічного аналізу.

Кредитні відносини базовані на цілком певних правових і економічних інтересах суб'єктів цих відносин, і тільки спільність цих інтересів передбачає їх практичну реалізацію.

Правові інтереси мають подвійну дію. З одного боку, кредитори, користуючись залученими коштами клієнтів для надання позик, мають правове зобов'язання перед ними на весь період кредитування. У випадку неповернення або протермінування позик несуть правову відповідальність перед клієнтами. З іншого боку, боржники, отримуючи позики в тимчасове користування (чужу власність), несуть юридичну відповідальність перед кредитором за вчасне її повернення і сплату відсотків за користування. В реальній практиці і боржники, і кредитори свою правову відповідальність та зобов'язання можуть почергово змінювати, тобто боржники можуть ставати кредиторами, а кредитори – боржниками. Реалізація правових зобов'язань та відповідальностей відбувається з підписанням кредитної угоди між боржниками і кредиторами.

Практична реалізація правової сторони кредитних відносин пов'язана як із правочинністю суб'єктів, так і з правовим полем їх діяльності [3, 23]. Відсутність необхідних законів, волюнтаристське тлумачення чинних, перевищення прав урядовими структурами та посадовими особами породжують суб'єктивізм процесу кредитування.

Недопустимо, з погляду державного правового регулювання кредитних відносин, створювати правовий вакуум між банками і позичальниками.

Отже, якщо правова сторона характеризує зобов'язання та відповідальність за встановлення кредитних відносин, то економічна створює базу для взаємовигідного економічного співробітництва між кредитором і боржником.

Вектори економічних інтересів суб'єктів кредитного процесу можуть, на перший погляд, не співпадати, адже і банки-кредитори, і господарюючі суб'єкти-постачальники є комерційними структурами, основна мета яких – максимальна величина прибутку. Спільність економічних інтересів полягає у виробничій необхідності, комерційній доцільності та у фінансовій можливості в кредитних відносинах як із боку кредитора, так і боржника [1, 54].

Теоретично-методологічні аспекти аналізу взаємовідносин суб'єктів процесу кредитування базовані на таких особливостях їхньої діяльності:

- ✓ по-перше, банки виступають розрахунковими центрами, операторами і посередниками у фінансових операціях своїх клієнтів, які належать до різних галузей та форм власності. Отже, залежність банків від клієнтської бази доволі висока, тому, здійснюючи та-

- кий аналіз, необхідно врахувати особливості діяльності клієнтів банку в тій частині, яка безпосередньо стосується банку: структура капіталу, тривалість виробничого та повного циклу обороту капіталу, необхідність та доцільність залучення кредиту тощо;
- ✓ по-друге, будучи «кровоносними судинами» руху капіталу в ринковій економіці, банки спроможні створювати платіжні засоби, що підлягають державному регулюванню. Дотримання економічних нормативів є чи не центральним завданням будь-якого комерційного банку, а досягнення певного рейтингу на основі виконання економічних показників діяльності – «лакмусовий папірець» для формування клієнтської бази, яка хоче бачити в особі банку надійного партнера;
 - ✓ по-третє, оцінюючи макроекономічну обстановку, банки мають аналізувати внутрішні резерви співпраці з клієнтом, адже обмеження кола клієнтів, яким можна надати позику, призводить до зростання адекватного джерела формування обігових коштів господарюючих суб'єктів – кредиторської заборгованості їй, зазвичай, протермінованої;
 - ✓ по-четверте, в процесі надання банківських послуг і одержання прибутку домінує рух фінансового капіталу, переважно у формі залучення клієнтських коштів. Відповідно стосовно банків особливу увагу необхідно приділяти аналізу фінансових платежів і характеристикам грошових потоків: рівневі ліквідності, ризиків вкладень, оборотності наявних ресурсів, фінансової стійкості та їх платоспроможності. Аналіз виробничих показників, затрати, структура активів та управління ними тощо мають порівняно менше значення. Для господарюючих суб'єктів характерна зворотна картина: рух фінансових потоків виконує допоміжну функцію порівняно з виробничою діяльністю;
 - ✓ по-п'яте, особливо важливими для банку є методи ранньої діагностики неблагонадійних змін як у роботі клієнтів, так і у власній діяльності, що пов'язано з роботою банків із залученими коштами. Це означає, що банки мають змогу відтермінувати кризу ліквідності й платоспроможності за своїми зобов'язаннями. Отже, при праці з клієнтами банку важливо проводити стратегічний аналіз фінансових результатів як клієнтів, так і своєї діяльності.

Враховуючи зазначені особливості аналізу діяльності банків як суб'єктів кредитних відносин, розглянемо проблеми необхідності та доцільності кредитних відносин як із боку банку-кредитора, так і боржника – суб'єкта господарювання.

Необхідність кредиту і його параметри для господарюючих суб'єктів пов'язані, насамперед, із особливостями кругообігу обігових коштів.

У рамках загального кругообігу обігових коштів залежно від конкретних причин, мети і призначення її окремих частин можна визначити на-

ступні складові, що мають порівняно самостійний рух: частину обігових коштів, котрі обслуговують поточний кругообіг; частину коштів, які обслуговують суміжні кругообіги, тобто плавний перехід попереднього циклу в наступний; частину коштів, які обслуговують підприємства з випуску нових видів продукції, поліпшення якості виробів, що їх випускають, удосконалення технологій тощо. Призначення першої з них, найзначнішої за величиною, – забезпечення безперервності даного поточного циклу виробництва. Вона охоплює як резерв грошових коштів, так і запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення неперервності ходу виробництва та реалізації окремого індивідуального кругообігу на період сфери обігу.

Виділення другої частини обігових коштів обумовлене не сезонністю виробництва, як у підприємств сезонних галузей виробництва, а пов'язане, головним чином, з достроковою поставкою сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, що приводить до утворення запасів понад потребу поточного циклу виробництва. Рух коштів, що авансовані в дані запаси, переривається, оскільки сформовані запаси товарно-матеріальних цінностей виробничо споживаються не в поточному виробничому циклі, а у подальших циклах виробництва. Не беручи участі в поточному виробничому циклі, призупиняючи свій рух на стадії виробництва, вони, однак, створюють необхідні умови для початку наступного циклу, а значить, забезпечують неперервність кругообігів авансованої вартості. Ці дві складові авансованої вартості об'єднує те, що вони обслуговують потребу поточного виробництва.

Третя частина авансованої вартості пов'язана зі забезпеченням підприємств із випуску нових видів продукції, поліпшенням якості виробів, удосконаленням технологій, разом із тим впливає на зниження частки коштів, необхідних для обслуговування поточного виробництва. Як показує практика, дана частина авансованої вартості стає постійним компонентом обігових коштів і її питома вага в їхньому обсязі може змінюватися. На кругообіг цієї частини впливають специфіка і характер технологічних операцій.

Потребу господарських суб'єктів у джерелах формування обігових коштів, а, відповідно, й участь кредиту визначають на підставі загальної потреби в обігових коштах і участі в їх формуванні обігового капіталу.

Потреба в позичкових коштах, враховуючи аналіз кругообігу обігових коштів, виникає внаслідок внутрішніх і зовнішніх факторів – як об'єктивних, так і суб'єктивних. Через недостатність власних коштів або різні терміни індивідуальних кругообігів, несвоєчасність надходження виручки від реалізації та інші внутрішні й зовнішні причини виникає потреба в додаткових джерелах фінансування.

Зовнішні причини зводяться до наступного: наявності та темпів інфляції, що часто призводить до «проїдання» або знецінення власних кош-

тів суб'єктів господарювання; стану економічного розвитку держави, тобто спаду або піднесення; структурної збалансованості економіки і платоспроможності економічних суб'єктів; фінансова ситуація в державі та інфляційний клімат тощо.

Отже, участь кредиту як джерела фінансування обігових коштів пов'язане зі збігом інтересів і боржника, і кредитора, які полягають в дотриманні умов кредитування, зокрема: наявність кредитних ресурсів у кредитора і можливість їх повернення боржником. Якщо перша умова пов'язана з роботою банку, його фінансовим станом, то друга залежить від платоспроможності та фінансового стану боржника, ефективного й цільового використання ним джерел формування обігових коштів. Таким чином, надаючи позику, банк має розраховувати насамперед на їх поверненість, яка значною мірою залежить від суми й терміну позики та особливостей її надання.

Використання позичкового капіталу як джерела авансування обігових коштів має як переваги, так і недоліки. Серед переваг наступне: проценти за користування позикою відносять на собівартість, на відміну від дивідендів, що є атрибутом власного, акціонерного капіталу, не оподатковують, окрім того, кредит є мобільним джерелом фінансування, тобто за рахунок кредиту підприємство може швидко збільшити авансовані кошти відповідно до поточних потреб кругообігу, а також заборгованість вигідна у період підвищення темпів інфляції, оскільки виплати за борговими зобов'язаннями здійснюються коштами меншої купівельної спроможності.

Недоліками у використанні кредиту як джерела фінансування обігових коштів є те, що зі збільшенням його питомої ваги підвищуються суми сплати процентів, а це значною мірою зменшує прибутковість господарюючих суб'єктів. З іншого боку, чим більша частка позичкових коштів у загальній структурі авансованого капіталу підприємства, тим більша сума відтермінованих платежів та, відповідно, ймовірність неспроможності сплати основного боргу й відсотків за ним. Отже, масштаби участі кредиту в джерелах фінансування обігових коштів мають бути зіставлені з обсягом власних коштів. У фінансовому менеджменті показником, що характеризує величину позичкового капіталу на одиницю власного, є коефіцієнт фінансового лівериджу. Теоретично даний показник не має перевищувати 1,0, у протилежному випадку, якщо одночасно кілька великих кредиторів вимагатимуть повернення грошей, підприємство може збанкрутувати.

Тому на практиці «основне правило для банкіра – не надавати в більшості випадків позики, розмір якої перевищує особистий внесок клієнта в його справу навіть у випадку, якщо банк має відповідне забезпечення».

Таким чином, масштаби одержаних позик мають бути зіставними з тими доходами суб'єктів відтворюючих процесів, які можна буде використати для послідовного повернення тимчасово позичених коштів.

Доцільність використання кредиту як зовнішнього джерела фінансування підприємницької діяльності пов'язана з вибором критерію ефективності його використання. На наш погляд таким критерієм може сповна слугувати рентабельність власного капіталу, а не недостатність власних джерел фінансування, як це використовують на практиці.

Можливість отримання, а тим більше можливість ефективного використання кредиту пов'язані з багатьма як загальноекономічними, так і внутрішньогосподарськими чинниками, але основним серед них є спроможність своєчасно повернути основний борг та відсотки за ним. Джерело повернення основного боргу – виручка від реалізації. При розрахунку можливості сплати відсотків за позичкою слід враховувати два варіанти – віднесення плати на собівартість виробництва або покриття відсотків за рахунок прибутку. За першого варіанту суб'єктові господарювання для повернення основного боргу і відсотків за ним достатньо мати будь-який обсяг прибутку, тобто рентабельність власного капіталу як показник ефективності виробництва має бути позитивним:

$$П / ВК > 0,$$

де $П$ – обсяг прибутку,
 $ВК$ – власний капітал.

За другого варіанту, тобто, коли позичкові відсотки сплачують за рахунок прибутку, слід врахувати, що їх сплачують після податкових платежів. Тобто,

$$С \cdot ПК < П - Сп,$$

де $Сп$ – ставка оподаткування;
 $С$ – процентна ставка за позиками;
 $ПК$ – обсяг позичкового капіталу.

Необхідність надання позик для банків впливає зі сукупності останніх, із виконанням їх функцій і, насамперед, трансформаційної, яка полягає в тому, що, мобілізувавши вільні грошові кошти одних суб'єктів ринку, банки передають їх різними способами (в т. ч. на кредитній основі) іншим суб'єктам. При цьому банки можуть змінювати терміни грошових капіталів, їхні розміри та фінансові ризики, але зі значною дохідністю для себе.

Враховуючи протиріччя між дохідністю і ризикованістю кредитних операцій, необхідність проведення останніх тісно пов'язана з практичною доцільністю банків. Так, якщо ризикованість кредитування для банку буде великою, а дохідність відповідно сумнівною через неповернення кредиту, то банк надасть перевагу в розміщенні коштів іншим способам – фондовій складовій, спекулятивним операціям тощо.

Отже, доцільність надання позик втілюється в досягнення двох цілей для банку: забезпечення повернення коштів у зазначений термін і сплата відсотків за їх користування. Якщо перша мета пов'язана з ефективністю використання кредиту боржником, то друга – з економічно обґрунтованою ціною кредиту, з одного боку, та фінансовим станом боржника, рентабельністю його власного капіталу – з іншого.

Зі сторони банку ціну кредиту встановлюють у двох площинах: із одного боку, величина процентної ставки не має провокувати додаткових збитків для банку через недостатню компенсацію затрат на кредитне обслуговування клієнтів; з іншого боку, вона має стимулювати зниження затрат банку щодо надання кредитів.

При встановленні процентної ставки комерційні банки використовують загальноприйняті стратегії ціноутворення, хоча з деякими модифікаціями. Всі ці стратегії можна поділити на три групи або напрямки: диференційне, конкурентне й асортиментне ціноутворення. За диференційного ціноутворення один і той самий кредит надають різним групам клієнтів під різну процентну ставку, яка може змінюватися залежно від сегмента ринку, кредитоспроможності клієнтів і терміну надання.

Конкурентне ціноутворення передбачає встановлення процентних ставок за позиками залежно від того становища, яке займає банк на кредитному ринку. Конкуренція проявляється і в географічному плані, коли процентні ставки в різних регіонах відрізняються залежно від ступеня розвитку як регіонів, так і місцевої кредитної фінансової сфери.

В асортиментних стратегіях встановлення процентних ставок використовують взаємозалежність цін на різні види кредитів. Правда, в окремих країнах стратегії ціноутворення неоднакові внаслідок застосування різних видів кредитів, таких, наприклад, як овердрафт. Особливість ціноутворення при овердрафті пояснюється зарахуваннями зі списаннями за єдиним рахунком, тобто кредитові залишки, за якими виплачують відсоток, можуть змінюватися дебетовими залишками, за якими проценти знімають. Але переважно структура кредитів і обслуговування боргу формується майже однаково. Банки, формуючи свої кредитні портфелі, пропонують клієнтам відповідно до їх кредитоспроможності певні види кредитів за відбірною процентною ставкою. Види кредитів та, відповідно, їхня вартість не є незмінними, а пристосовуються до зміни потреби в кредиті, економічних умов як загалом у країні, так і в регіонах.

Необхідність та доцільність кредитних операцій не є достатніми умовами практичної реалізації кредитних відносин. Останні більше залежать від можливості як надання кредиту, так і його продуктивного використання.

Для банків можливість надання позик пов'язана з наявністю кредитних ресурсів, їх поповненням у зв'язку з поверненням кредитів та попов-

нення останніх внаслідок отримання процентної маржі й, таким чином, збільшення власного капіталу, або залучення додаткових коштів у вигляді вкладів та депозитів, тобто утримання оптимального співвідношення між ліквідністю і дохідністю, які є однією з головних умов забезпечення надійності та фінансової стійкості комерційного банку.

Можливість отримання позик для суб'єктів господарювання пов'язана, насамперед, із особливостями кругообігу авансованої вартості, її високопродуктивного використання, тобто рентабельним процесом виробництва, а, отже, отриманням виручки та прибутку від реалізації кредитованого проекту й, особливо, їх обсягу, що забезпечив би повернення основного боргу та відсотків за користування цими коштами.

Отже, ефективність кредитування обумовлена взаємодією суб'єктів кредитних відносин стосовно взаємовигідного економічного співробітництва і правового забезпечення власних інтересів, що базоване на об'єктивних закономірностях руху кредиту. Урахування на практиці цих основ суб'єктами кредитування сприятиме підвищенню ролі кредиту в економічних процесах і його впливу на ефективність суспільного виробництва.

Fundamentals of credit relations implementation are scrutinized. Also common economic interests of these relations participants are analyzed. That are shown in production necessity, business expedience and financial possibility both on a creditor's sides. Concrete motivating factors are suggested concerning banks-creditors and obligators-economic

Keywords: *subjects of credit relations, credit process, credit relations.*

Рассмотрены основы реализации кредитных отношений как общность экономических интересов его участников, что проявляется в производственной необходимости, коммерческой деятельности и в финансовой возможности их со стороны как кредитора, так и должника. Предложены конкретные параметры этих мотивационных факторов относительно банков-кредиторов и субъектов хозяйствования-должников.

Ключевые слова: *субъекты кредитных отношений, кредитный процесс, кредитные отношения.*

Література

1. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України – Львів: ВАТ «Біблос», 2001. – 244 с.
2. Зятковський І. В. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 248 с.
3. Ольшанський В., Олексієнко М. Кредит і кредитні правовідносини: економічна природа і практика законодавчого регулювання – К.: Козаки, 1996. – 144 с.
4. Спицын І. О., Спицын Я. О. Маркетинг в банку. – Тернополь: АО «Тарнекс»; К.: ЦММС «Пислайн», 1993. – 656 с.

УДК 336

Сидорович О.

ДОМІНАНТИ ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЙ СОЦІОГЕНЕЗУ ДЕРЖАВИ

*«...по суті, питання про податок
є питання про державу»*

Прудон

*«Держава існує не для того,
щоб перетворити земне життя
на рай, а для того, щоб
перешкодити йому остаточно
перетворитися на пекло»*

Ніколай Бердяєв

Проаналізовані роль і проблемні аспекти еволюції теорій соціогенезу держави в контексті домінант оподаткування. Намічено основні методологічні засади формування теорій соціогенезу щодо окреслення основних параметрів оподаткування на різних етапах розвитку суспільства та обґрунтовано необхідність комплексного підходу до їх вивчення.

Ключові слова: домінанти, соціогенез, оподаткування, податок.

Одним із важливих не лише теоретичних, а й практичних питань, що визначає статус та роль оподаткування, є питання про державу [2, 203]. Відомо чимало теорій соціогенезу держави, що на основі різних теоретичних підходів визначають її суть і завдання.

Соціогенез (соціогенезис, новолат. *sociogenesis* від лат. *societas* – суспільство та ін. давньогрецьке γένεσις – походження) – багатозначний термін, під яким розуміють вчення про походження суспільних форм організації, процес історичного й еволюційного виникнення та формування держави.

Різноманіття наукових поглядів щодо соціогенезу держави обумовлене історичними особливостями розвитку суспільства, панівними науковими та соціально-економічними доктринами, рівнем розвитку суспільних формацій. Найпоширенішими теоріями формування держави є:

- 1) органічна та органістська;
- 2) психологічні;
- 3) ідеократичні;
- 4) плюралістичні.

Органічну теорію обґрунтував англійський філософ Г. Спенсер (1820–1903) на основі аналогії між державою та біологічним організмом. На думку Спенсера, держава, подібно до біологічного організму, народжується, росте, мужніє, старіє і гине. Як і біологічний організм, держава має політичне тіло: руки, ноги, голову, органи, що виконують відповідні функції. І хоча про державу як своєрідний агрегат, сукупність та систему певних елементів почали писати з XIV–XV ст., перші її визначення, по суті, вже містили передбачення щодо наявності відповідних складових державної організації [10, 17].

За аналогією з органічною теорією, теорію держави як людського організму розглядав ще Платон, однак найбільше вона поширилась у середньовіччі, відобразившись у органічній теорії, що виклав відомий представник англійської суспільної думки Т. Гоббс. Учений увів поняття «політичне та економічне тіло», під яким розумів низку політичних і економічних структур, котрі виконують опосередковані функції між суспільством та державою [3, 65].

Український теоретик і науковець, професор В. Незабитовський [6, 66] ще 1860 р. усвідомлював, що аналогія між державою та особою має свої межі й міру. Держава, як і особа, є єдиною, тобто суб'єктом, котрий має певні права та обов'язки. Однак права й обов'язки держави відрізняються від прав і обов'язків людини. До того ж, особа – суб'єкт неподільний, а держава – збірний образ, тобто спільнота, що охоплює багатьох суб'єктів, які мають свої права.

Згідно з **психологічною теорією**, що зародилася в Європі наприкінці 1830-х рр., держава виникла завдяки особливим властивостям психіки людей, якій притаманна потреба покори, наслідування, усвідомлення залежності від видатної особистості. Народ є інертною масою і не спроможний приймати рішення, а тому потребує постійного керівництва. Представниками цієї теорії були Г. Тард (Франція), Л. Петражицький, Ф. Кокошкін і М. Коркунов (Росія), О. Гірке та Ф. Штір-Зомло (Німеччина), соціологи Е. Гіддінс, Л. Уорд, Дж. Болдуїн.

Прихильники психологічної теорії походження держави досліджували процеси психологічної взаємодії між людьми, які живуть у суспільстві. Заслугою прихильників даної теорії є обґрунтування важливої ролі психологічних факторів у процесі створення і функціонування держави.

Ідеократичні теорії держави поєднують у собі кілька теорій, серед яких:

Теологічна теорія, одним із представників якої був Фома Аквінський (1225–1274). Його вчення побудовано на ієрархії форм – від Бога – чистого розуму – до духовного і матеріального світу. Проголошення походження держави від Бога обґрунтовує її вічність і непорушність, виправдовує

найреакційніші держави, підкреслюється думка про те, що будь-яке посягання на державу приречене на невдачу, оскільки владу вклав у руки правителя Бог, і вона покликана захищати благо всіх. Ця теорія є однією з найдавніших. Ще у законах царя Хамурапі (XVIII ст. до н. е.) йшлося про божественне походження його влади: «Боги поставили Хамурапі правити «чорноголовими»; «Людина є тінню бога, раб є тінню людини, а цар дорівнює богові».

Після Різдва Христового ідею божественності державної влади продовжувало розвивати християнство. «Усяка душа хай буде покірною вищій владі, – йдеться в посланні апостола Павла до римлян, – тому що нема влади не від Бога; влади, що існують, від Бога встановлені».

Значного поширення теологічна теорія набула в часи феодалізму, однак і тепер ця концепція репрезентує офіційну доктрину Ватикану, а також деяких мусульманських країн Сходу.

Згідно з *патріархальною теорією*, держава походить від сім'ї і є результатом історичного розвитку та розростання сім'ї, а отже, абсолютна влада монарха – це продовження батьківської влади. Основними представниками названої теорії були Арістотель, Р. Фільмер, М. Михайловський та ін.

Наприклад, Р. Фільмер у творі «Патріархія чи природна влада короля» стверджував, що абсолютна влада монарха бере початок безпосередньо від Адама. Держава виростає з сім'ї, а влада монарха через Адама передана Богом і непідвладна жадним людським законам. Держава уподібнюється до великої сім'ї, котру, як батько (латинською – *pater*), очолює правитель. Теорія була поширена у Давній Греції і рабовласницькому Римі, згодом відродилась у період середньовічного абсолютизму. Біля її витоків стояв Арістотель, котрий розглядав державу як природну форму людського життя, поза якою існування людини неможливе. Будучи істотами суспільними, люди прагнуть до об'єднання та створення патріархальної сім'ї. Збільшення числа таких сімей, гуртування їх у роди призвело до утворення держави.

Згідно з *теорією насильства* держава виникла як результат завоювання одних племен іншими, поневолення одного народу іншим. На думку прихильників теорії, держава є тією силою, яку утворюють загарбники для утримання в покорі завойованих народів та зміцнення влади переможців. Представниками теорії були Гумплович, Каутський, Дюрінг та ін. «Саме у племенах, у їхній взаємній боротьбі, – зазначив Л. Гумплович, – ми можемо визнати головні, основні частини, дійсні наріжні камені держави, – у племенах, що помалу перетворюються в класи і стани. З цих племен створюється держава. Вони і тільки вони передують державі». Водночас обґрунтовувалося, що держава більше необхідна слабким племенам, аніж сильним. Будучи інструментом організації та управлінського впливу заво-

йовників, вона стала могутнім засобом захисту завойованих від можливих зазіхань із боку інших сильних племен.

К. Каутський намагався довести, що при подальшому розвитку суспільства держава трансформується в інструмент загальної гармонії, в орган захисту й забезпечення загального блага як сильних, так і слабких.

Сутність *історико-матеріалістичної теорії* полягає в тому, що держава виникає як результат розвитку і занепаду первісного ладу, розвитку способу виробництва, що й визначає соціальні зміни в суспільстві. Ця теорія охоплює два підходи:

- ✓ підхід радянської науки, що пов'язаний із виникненням класів і класових антагонізмів (К. Маркс, Ф. Енгельс, В. Ульянов);
- ✓ підхід, пов'язаний із ускладненням структури суспільства і суспільних відносин, виникнення «загальних справ» на необхідності вдосконалення управління суспільством (Л. Морган).

Плюралістичні (*plus, pluris* – лат. більше) теорії пояснюють виникнення держави об'єднанням людей на основі добровільної згоди (договору) про те, що одні будуть управляти, а інші – виконувати їх управлінські рішення. Представниками цієї теорії були Г. Гроцій, Б. Спіноза, Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо, О. Радищев та ін. Термін «плюралізм» уперше запровадив німецький філософ Х. Вольф.

На думку французького мислителя К. Гельвеція, суспільство є «зібранням окремих осіб», де кожна особа керується особистим інтересом, визначеним особистими потребами. Таким чином, у суспільстві панує суспільний інтерес. Проте з ускладненням структури суспільства особистий інтерес не виступає єдиним чинником. Також є суспільні інтереси, котрим не повинен суперечити індивідуальний інтерес. Такі роздуми дють змогу простежити паростки плюралізму, в основі якого інтерес окремих громадян, потім – суспільних асоціацій, груп та рухів.

Український правознавець М. Палієнко вважає, що держава виступає як певна організація суспільства, правова форма суспільного союзу. Найважливішою силою, котра організує співжиття людей у спільноті, є право. Коли ця правова організація суспільних відносин, що поступово розвивається, набуває визначеної постійної форми, то можна говорити про таку форму суспільного союзу, яку ми називаємо, на відміну від усіх суспільних форм, державою [5, 50].

Різновидом плюралістичних теорій є *договірна теорія*, за якою держава виникла в результаті угоди між людьми, також сягає глибини століть. Ще у Давній Греції софісти вважали, що держава утворилася в результаті договірної об'єднання людей із метою забезпечення справедливості. Але якщо у поглядах грецьких філософів ця теорія лише зароджувалася, то в працях блискучої плеяди мислителів XVII–XVIII ст. Г. Гроція,

Т. Гоббса, Дж. Локка, Ж.-Ж. Руссо та ін. вона набула повного розвитку. Її прихильники виходили з того, що державі передуює природний стан людини, який вони характеризували по-різному. Дж. Локк вважав, що додержавний період – це «золотий вік», у якому люди володіють усіма природними правами та свободами. Для Гоббса – це стан «війни всіх проти всіх». Потім заради миру і добробуту укладають суспільний договір між кожним членом суспільства та створюваною державою, за яким люди передають частину своїх прав державній владі й беруть зобов'язання підкорятись їй, а держава зобов'язується охороняти невідчужувані права людини: право власності, волю, безпеку. «Угода людей, – вважав Ж.-Ж. Руссо, – основа законної влади». Суверенітет належить народу в цілому, а правителі – це лише уповноважені народу, які зобов'язані звітувати перед ним і змінюватися за його волею. Якщо ж умови угоди порушуються, то народ отримує право на революцію.

Т. Гоббс, обґрунтувавши прагнення індивіда до досягнення стану безпеки, прийшов до визнання природних законів, – основи для створення держави, які в подальшому призвели до виникнення теорії «фіскального договору», котра пояснює, що громадяни заради охорони власного життя, безпеки і добробуту віддають частину свого майна, щоб бути впевненими в другій його частині та спокійно користуватися нею.

Аналогічною є думка відомого економіста І. Кулішера, котрий стверджував, що «подібно до того, як ми сплачуємо торговцеві за придбані у нього товари, адвокатові за отриману пораду, так само ми платимо і державі за її послуги. І хоча ця сплата не завжди є добровільною і ще рідше справедливою, все ж це вигідний обмін, бо навіть найслабкіша держава охороняє підданих дешевше й краще, ніж якби кожен із них захищав себе самостійно і незалежно від інших» [4, 30].

Подібну точку зору можна знайти й у працях російського вченого І. Озерова, котрий як аргумент навів історичні передумови, згідно з якими «інтереси самозахисту змушують союзи публічного характеру багато індивідуальних потреб переводити в розряд колективних; адже, коли суспільне життя було нерозвинуте, кожен мав бути воїном і змушений був захищати самого себе; тільки розвиток державного життя перетворив цю індивідуальну потребу в колективну, як і багато інших» [7, 10].

Дж. Б'юкенен і Г. Таллок у праці «Визначення згоди» (1962) довели можливість існування демократичної правової держави, в умовах якої індивіди делегують свої спільні права з метою функціонування держави для подолання можливих конфліктів та прийняття спільних рішень, ґрунтованих на теорії конституційного договору [1, 51].

Аналогічною до даної є теорія соціально-економічного розвитку, котру розробив Ф. Хайєк (1980–1981), який аргументував природу появи

держави спонтанним устроєм, що виникає в результаті спонтанних взаємних адаптацій індивідів, із метою ефективної координації зусиль, і абстрактними правилами, що забезпечують належне існування держави та є втіленням еволюційної концепції.

Відомий філософ М. Фуко вважав, що з XVI ст. виникла нова форма влади – «Держава», котра «діяла за допомогою не тільки примусу, а й багатьох інших методів, які набагато тонші та хитріші, оскільки найуспішнішим переворотом держави було привласнення собі пасторської ролі церкви, і замість забезпечення порятунку в замогильному житті – надання гарантій соціального добробуту в земному житті».

На думку вченого, держава дарує громадянам їх індивідуальність, бо без державних документів і реєстрацій їхня ідентичність стає ірреальною, а люди – безпорадними в усіх відношеннях. Держава навіть формує їхню свідомість, яку згодом контролює, не напругу, а за допомогою численних технологій, доступних тим, хто займає високі пости в політичній ієрархії [11, 222].

Італійський економіст Ф. Нітті визначив державу як природну форму соціальної кооперації, визнаючи, що для людини, жодний розвиток неможливий без першопочаткової і найважливішої форми кооперації, оскільки «як найвища форма кооперації, – держава» [9, 29].

Загалом, у теорії договірних відносин в основі обміну як правового явища лежить сукупність волевиявлення його сторін, реалізована у взаємній домовленості з метою захисту власних інтересів. Обмін є одним із правових засобів, у межах якого інтерес кожної сторони може бути задоволеним лише через задоволення інтересу іншої сторони. Це породжує загальний інтерес сторін до укладення договору та його належного виконання.

У більшості випадків договір визначають як угоду двох або кількох сторін, що спрямована на досягнення певного правового результату шляхом правомірних дій, результатом чого є виникнення, зміна або припинення прав та обов'язків суб'єктів.

У суспільстві держава є інструментом виробництва незамінних суспільних благ, які реалізують споживачам за цінами, рівень яких установлюють за суспільною згодою. Така суспільна згода проявляється зазвичай під час чергових виборів, коли різні політичні партії та діячі оприлюднюють свої наміри стосовно збільшення або зменшення вартості суспільних благ.

Держава може сприяти спільній діяльності членів суспільства та зміцнювати економічний добробут країни двома шляхами: забезпечувати захист життя людей, їх свободи і власності й надавати суспільні блага. Нобелівський лауреат Дж. Бьюкенен називав це відповідно захисною (protective) і продуктивною (productive) функціями держави. Захисна функція полягає в підтримці безпеки і порядку, в т. ч. контролі за виконанням

законів, та в праві на вживання сили з метою захисту громадян один від одного, а також від зовнішніх загроз. Продуктивна функція держави полягає в забезпеченні громадян так званими суспільними благами.

Представники різних фінансових шкіл висували різні обґрунтування передумов і засад функціонування держави. Зокрема, погляди представників німецької історичної школи ґрунтовані на позиціях, згідно з якими індивіди існують заради держави, яка не може бути зведена до простої їх сукупності.

У зв'язку з цим об'єктом аналізу економічної теорії того часу (так званої камералістики) був механізм державного управління, а одиницею аналізу в засновників історичної школи – Б. Гільдебранда і К. Кніса – виступав «народ», проте не як сукупність індивідів, а як «національно та історично визначене, з'єднане державою ціле».

Концепцію правової держави найповніше і систематизовано розробив Л. Штейн (1815–1890) у рамках вчення про управління, яке в ширшому розумінні означало «внутрішнє управління державою».

Концептуальні теорії еволюції держави по-різному тлумачили її суть. Так, російський теоретик Н. Данилевський вбачав у державі суттєвий інструмент політичної незалежності для реалізації відповідного культурно-історичного типу. Для А. Тойнбі «універсальна» держава, тобто така, що набула самостійної закінченої форми, є началом, що перебуває у стані супротиву суспільству, вимушений інструмент його самозбереження на етапі надлому, коли це суспільство вже неспроможне справлятися з силами розламу.

Наявність супротиву в тлумаченні держави найповніше було висвітлено завдяки поглядам Н. Макіавеллі, який вбачав у ній втілення вищої влади, необхідної для наведення порядку та утвердження безпеки громадян, котрі самі собою неспроможні це зробити і, крім того, перебувають у стані постійного конфлікту один проти іншого. Власне, наявність конфліктів як постійного і всезагального стану людського суспільства зумовлює необхідність існування державної влади з метою приведення до визначених параметрів поведінки.

Визнання панівної ролі держави з часом розширило її права, і вона почала виступати як орган репресивного контролю над природними правами особи та суспільством із використанням насилля як інструменту утвердження альтернативних варіантів суспільного устрою.

Розвиток суспільства залежить від ефективності процесів оподаткування в державі. Від моменту зародження і до становлення сучасних технологій оподаткування податки завжди були вагомим фактором впливу на суспільний розвиток. Однак ефективним інструментом, за допомогою якого забезпечують гармонійний розвиток суспільства, вони стали лише після

виникнення демократичних держав із властивими їм рисами громадянського суспільства, пройшовши еволюцію від примусово-каральної форми, що забезпечувала інтереси лише багатих прошарків суспільства, до інструменту, котрий забезпечував інтереси всього суспільства.

Трансформація суспільних формацій видозмінили природу і функції існування самої держави, що почала функціонувати як орган реалізації суспільних інтересів. Забезпечення індивідуальних інтересів як фізичних осіб, так і суб'єктів господарювання з метою підвищення економічних показників зростання та зростання добробуту, а також досягнення суспільного розвитку через економічний розвиток неможливе без участі держави. Адже саме вона забезпечує умови створення і функціонування єдиного економіко-правового і суспільно-політичного простору. Оскільки функцію забезпечення необхідних умов існування не може створити жоден із учасників, такі функції може перебрати держава, матеріальною формою забезпечення функціонування якої є податки.

Таким чином, до функцій держави належать:

- ✓ по-перше, створення необхідних умов для функціонування окремих осіб і товаровиробників;
- ✓ по-друге, функціонування як органу, який є втіленням реалізації суспільних інтересів із метою забезпечення суспільного добробуту.

Позаяк, процеси оподаткування координує держава, і вона залежать від рівня розвитку її демократичних форм, дослідження фіскальної теорії зводиться першопочатково до дослідження суті фіску в рамках вчення про державу.

Аргументом на користь оподаткування часто виступає необхідність винагороди за послуги і переваги, які держава надає своїм громадянам, або участь у процесах суспільної життєдіяльності, що є необхідним в ім'я національної солідарності для покриття державних витрат [8, 390]. Обов'язковість стягнення податків зафіксував Г. Ардан у своїй соціологічній теорії податку, що обґрунтовує наявність значних переваг, які отримують громадяни при сплаті податків порівняно з іншими технологіями, котрими могла б скористатися державна влада для досягнення своїх цілей. І справді, в арсеналі держави можуть бути різні засоби, починаючи від реквізиції товарів, трудової повинності або просто вилучення грошових сум, сама сплата податку [8, 372].

Основна мета податку, на думку французького теоретика П. Годме полягає у фінансуванні державних витрат. При цьому, концепція, що певною мірою обмежує характеристику податку лише фінансуванням «кас суспільства», найоптимальніше описує концепцію, згідно з якою держава виступає у ролі жандарма. Визнання переважної лише фінансової мети оподаткування значно звужує завдання та інструментарій держави, яка та-

ким чином позбавлена можливості втручання в соціальну й економічну сферу [8, 383].

На визнанні переважаючої фінансової мети ґрунтована і Декларація прав людини та громадянина 1789 р., де зазначено, що «на утримання збройних сил і на витрати з управління необхідні загальні внески; вони мають бути рівномірно розподілені між усіма громадянами відповідно до їхніх можливостей. Усі громадяни мають право встановлювати самі або через своїх представників необхідність державного оподаткування, добровільно погоджуватися на його стягнення, стежити за його витрачанням і визначати його дольову участь, основу, порядок та тривалість стягнення» [12].

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що як видно зі здійсненого аналізу теорій соціогенезу держави, кожному етапові розвитку суспільних відносин відповідають певні доміанти оподаткування як визначальні кількісно-вартісні критерії та розподільно-перерозподільчі складові механізми оподаткування, виникнення котрих зумовлено інтересами і мотиваційними особливостями учасників фіскальних відносин щодо задоволення як індивідуальних, так і суспільних потреб на основі пануючих у державі теоретичних концепцій, етапу розвитку, рівня втручання держави у формування економіко-правового і суспільного простору.

The article analyzes the role problematic aspects of the evolution theories sociogenesis dominant state in the context of taxation. The basic methodological principles of forming theories sociogenesis outline of the basic parameters of taxation at different stages of development of society and gives us an opportunity to study them.

Key words: *dominant, sociogenesis, taxation, tax.*

Проанализированы роль и проблемные аспекты эволюции теорий социогенеза государства в контексте доминант налогообложения. Определены основные методологические принципы формирования теорий социогенеза по определению основных параметров налогообложения на различных этапах развития общества и обоснована необходимость комплексного подхода к их изучению.

Ключевые слова: *доминанты, социогенез, налогообложения, налог.*

Література

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки / Пер. з нім. С. І. Терещенко; Передмова та наук. редагування В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – С. 51.
2. Государство в истории общества: К проблеме критериев государственности / РАН. Ин-т востоковедения; Отв. ред. Д. Н. Лелюхин, Ю. В. Любимов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИВ РАН, 2001. – 342 с.

3. Коваленко А. Політико-правова концепція походження і розвитку державної влади Т. Гоббса // Віче. – 2002. – № 8. – С. 65.
4. Кулишер И. М. Очерки финансовой науки. – М., 1919.
5. Мойсієнко В. М. Тлумачення сутності держави у ліберальній концепції М. І. Палієнка (1869–1937) // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Верховенство права у процесі державотворення та захисту прав людини в Україні». – Острог, 2005. – С. 50–51.
6. Незабитовский В. Учение публицистов о междугосударственном владении. – К.: В университетской тип., 1860. – 66 с.
7. Озеров И. Х. Основы финансовой науки. Вып. 1. Учение об обыкновенных доходах. Курс лекций. – Москва, 1909. – С. 10.
8. Годме П. М. Финансовое право. – Москва: Прогресс, 1978. – С. 390.
9. Пушкарьова В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 29.
10. Шаповал В. Феномен державного органу (органу держави) або органу державної влади: теоретико-правовий та конституційний аспекти // Право України. – 2003. – № 8.
11. Le sujet et le pouvoir in Michel Foucault, «Dits et Ecrits». – Paris: Gallimard, 1994. – P. 222–243.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liberte.newmail.ru/declaration.html>

УДК 336.767

Стечишин Т.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКУ

Визначено необхідність ефективного управління фінансовими ресурсами банківських установ. Відтак, здійснено факторний аналіз інвестиційної діяльності як один із елементів управління та визначення впливу негативних чинників на неї. З урахуванням зарубіжного досвіду управління портфелем фінансових інструментів запропоновано враховувати дохідність портфеля від періоду володіння активами (HPR) при прийнятті майбутніх інвестиційних рішень.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність банку, інвестиційний портфель банку, інвестиційний ризик, цінні папери.*

В умовах формування фінансового ринку в Україні ефективно використання фінансових ресурсів банківськими установами служить запорукою їхньої фінансової стійкості та прибуткової діяльності. Відтак управління фінансами банківських установ є питанням вкрай актуальним при забезпеченні економічного зростання та ефективного розвитку банків України.

Вивченню проблем аналізу та управління інвестиційним портфелем банківської установи присвячені праці вітчизняних учених і фахівців – А. Герасимовича, Л. Кіндрацької, В. Ричаківської. Розробленням методики оцінки й аналізу портфеля цінних паперів займалися західні вчені Г. Марковітц, Дж. Тобін, Дж. Трейнор, В. Шарп. Із виникненням фондових ринків у постсоціалістичних країнах проблематику інвестицій у цінні папери вивчають науковці-економісти І. Бланк, Б. Луців, О. Мертенс, Я. Міркін, О. Мозговий, А. Пересада, Л. Примостка. Незважаючи на тривалі дискусії серед науковців і практиків, єдиний підхід до систематизації методик аналізу портфеля цінних паперів поки що не опрацьований, і це перешкоджає їх ефективному впровадженню у практику українських банків. Відтак метою даної статті є проаналізувати динаміку обсягів і структури інвестиційного портфеля банку та визначити вплив різноманітних факторів на кінцевий результат, зокрема дохідність портфеля фінансових інструментів.

Для того, щоб ефективно управляти портфелем цінних паперів, варто пам'ятати, що одним із показників такого управління є аналіз динаміки

обсягів та структури інвестиційного портфеля. Базою аналізу слугуватиме діяльність Укрсиббанку на ринку цінних паперів [1]. За даними аналізу зазначимо, що ринкова вартість портфеля фінансових інструментів Укрсиббанку протягом досліджуваного періоду збільшувалася, зокрема у 2008 р. – на 68 млн. грн., або на 7,6%. При цьому варто наголосити, що серед фінансових інструментів переважають корпоративні цінні папери, облігації, котрі випустили інші банки, та державні облігації. Збільшення у структурі портфеля банку корпоративних боргових цінних паперів свідчить про те, що банк обрав агресивну стратегію управління портфелем цінних паперів, орієнтуючись головним чином на збільшення доходності інвестиційних операцій.

Мірою ефективності дій кожного інвестора є отриманий його портфелем дохід за період володіння. Надзвичайно важливе значення при управлінні портфелем має врахування різноманітних факторів, що впливають на кінцевий результат, зокрема на доходність портфеля, зі застосуванням факторного аналізу різних економічних показників. У процесі такого аналізу триває побудова факторної залежності з наступним аналізом і виявленням впливу кожного окремого фактора на кінцевий результат. При моделюванні функціональних факторних систем необхідно дотримуватися низки вимог. По-перше, фактори, що їх вводять у модель, мають бути реальними з конкретним фізичним значенням. По-друге, фактори, що належать до системи факторного аналізу, мають володіти причинно-наслідковим зв'язком із досліджуваним показником. По-третє, факторна модель має забезпечувати вимір впливу конкретного фактора на загальний результат.

Усі розрахунки та елементи управління портфелем проведемо на прикладі сформованого нами довільного портфеля фінансових інструментів Банку А, використавши за основу дані про портфель Укрсиббанку [1]. Наведений набір фінансових інструментів узято з цінних паперів, що реально обертаються на ринку (за даними ПФТС).

При управлінні портфелем фінансових інструментів визначають вплив окремих факторів на зміну загальної ринкової вартості портфеля. Загальну зміну ринкової вартості портфеля Банку А за рахунок обох факторів визначають за формулою (1):

$$\Delta B = \sum q_1 p_1 - \sum q_0 p_0, \quad (1),$$

де p_1, p_0 – середня ціна одиниці активів відповідної групи за станом на 01. 01. 2008 р. та 01. 01. 2009 р. відповідно, тис. грн.;

q_1, q_0 – кількість активів відповідної групи в натуральному вираженні у портфелі цінних паперів Банку А за станом на 01. 01. 2008 р. та 01. 01. 2009 р. відповідно, шт.

Структура портфеля фінансових інструментів Банку А

Активи	2007			2008		
	Кількість, шт. (q_0)	Середня ціна, грн. (p_0)	Вартість, тис. грн. (B_0)	Кількість, шт. (q_1)	Середня ціна, грн. (p_1)	Вартість, тис. грн. (B_1)
Облігації компаній	16000	18,605	297680	56487	13,01	734896
Державні облігації (ОВДП)	27225	18,65	507746	–	–	–
Муніципальні облігації	3285	17,53	57586	–	–	–
Облігації банків	–	–	–	7193	24,2	174071
Акції	179800	0,2	35960	9212	0,02	58036
Загалом портфель фінансових інструментів	226310	–	898972	72892	–	967003

Зміну ринкової вартості інвестиційного портфеля Банку А за рахунок зміни цін на окремі активи визначають за допомогою наступної формули:

$$\Delta p = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0. \quad (2)$$

Зміну ринкової вартості інвестиційного портфеля Банку А за рахунок зміни кількості окремих груп активів визначають за допомогою формули (3):

$$\Delta q = \sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0. \quad (3)$$

Зважаючи на здійснені розрахунки, варто зазначити, що ринкова вартість цінних паперів Банку А у 2008 р. збільшилася порівняно з 2007 р. на 68 031 тис. грн. Таке збільшення зумовлене зміною кількості окремих груп активів на 153 811 тис. грн. Однак можемо констатувати, що за рахунок зміни ціни на окремі активи в структурі портфеля цінних паперів Банку А його ринкова вартість зменшилася на 85 780 тис. грн. У результаті взаємодії факторів ринкова вартість портфеля цінних паперів Банку А зросла на 68 031 тис. грн.

Також доцільно було б провести факторний аналіз зміни середнього рівня доходності за рахунок таких факторів, як доходність окремих груп активів і частки цих груп в інвестиційному портфелі банку. В таблиці 2 представлена інформація про доходність окремих груп активів, їхню частку в структурі інвестиційного портфеля банку та середній рівень доходності портфеля.

**Дохідність і частка окремих груп активів
у структурі портфеля фінансових інструментів Банку А**

Активи	2007		2008	
	Дохідність, % (d_0)	Частка у портфелі, % (f_0)	Дохідність, % (d_1)	Частка у портфелі, % (f_1)
Облігації компаній	26,0	33,1	23,0	76,0
Державні облігації (ОВДП)	16,5	56,5	–	–
Муніципальні облігації	12,4	6,4	–	–
Облігації банків	–	–	25,0	18,0
Акції	34,0	4,0	34,5	6,0
Загалом портфель фінансових інструментів	20,1	100	24,05	100

Тепер проведемо факторний аналіз зміни рівня дохідності портфеля.

Зміну середнього рівня дохідності портфеля за рахунок зміни дохідності окремих груп активів розраховують за формулою:

$$\Delta d = \sum d_1 f_0 - \sum d_0 f_0. \quad (4)$$

Зміну середнього рівня дохідності портфеля за рахунок зміни його структури розраховують за формулою:

$$\Delta f = \sum d_1 f_1 - \sum d_1 f_0. \quad (5)$$

Отже, згідно з розрахунками можемо констатувати, що дохідність портфеля цінних паперів Банку А збільшилася на 3,97% завдяки зміні структури портфеля (спостерігається збільшення на 15,06%); однак за рахунок зміни дохідності окремих активів у структурі портфеля фінансових інструментів загальна дохідність зменшилася на 11,09%. Та в результаті спільної дії факторів середній рівень дохідності портфеля цінних паперів Банку А збільшився.

Зважаючи на те, що в процесі управління портфелем фінансових інструментів банку менеджери враховують не лише дохідність портфеля, а й рівень ризику, доцільно провести аналогічний аналіз стосовно рівня ризику портфеля фінансових інструментів (табл. 3).

Використовуючи факторний аналіз, розрахунки проводитимемо так: зміну середнього рівня ризику портфеля цінних паперів Банку А за рахунок зміни ризиків щодо окремих груп активів ($\Delta\sigma$) розраховуватимемо за формулою (6); зміну середнього рівня ризику портфеля цінних паперів Банку А за рахунок зміни структури портфеля (Δf) – за формулою (7).

$$\Delta\sigma = \sum \sigma_1 f_0 - \sum \sigma_0 f_0. \quad (6)$$

$$\Delta f = \sum \sigma_1 f_1 - \sum \sigma_1 f_0. \quad (7)$$

**Ризики і частка окремих груп активів
у структурі портфеля фінансових інструментів**

Активи	2007		2008	
	Рівень ризику, % (σ_0)	Частка у портфелі, % (f_0)	Рівень ризику, % (σ_1)	Частка у портфелі, % (f_1)
Облігації компаній	20,4	33,1	16,4	76,0
Державні облігації (ОВДП)	1,8	56,5	–	–
Муніципальні облігації	2,3	6,4	–	–
Облігації банків	–	–	20,0	18,0
Акції	14,0	4,0	14,3	6,0
Загалом портфель фінансових інструментів	8,5	100	16,9	100

Отже, проведені розрахунки дали змогу зробити наступні висновки: зміна структури портфеля призвела до зміни рівня ризику в цілому. Загалом рівень ризику портфеля цінних паперів Банку А зріс на 8,4%, за рахунок зростання дохідності портфеля на 3,97%. Однак рівень ризику банку підвищився за рахунок зміни структури портфеля на 9,57%, а не збільшення ризикованості окремих активів (–1,13%). В результаті спільної дії факторів середній рівень портфельного ризику Банку А зріс на 8,48%.

Підбиваючи підсумки факторного аналізу, варто зазначити, що в процесі управління портфелем фінансових інструментів менеджери банку обов'язково мають враховувати вплив різноманітних факторів, таких, як зміна дохідності, ризикованості та структури портфеля на кінцевий результат роботи з метою оцінки ефективності прийняття рішень у майбутньому. Зважаючи на наведений приклад факторного аналізу, доцільно наголосити, що менеджмент банку прийняв рішення проводити агресивну інвестиційну політику з придбанням високоризикових цінних паперів. Успіхи менеджерів були досягнуті у напрямку збільшення дохідності портфеля, однак зростання рівня ризикованості – сигнал до вдосконалення механізму управління портфелем. Аналіз показав, що зміна структури портфеля не є виправданою, саме тому необхідно збільшити частку менш ризикових фінансових інструментів, за умови, що даний рівень ризику неприйнятний для банку.

Зважаючи на абсолютне зростання портфеля фінансових інструментів та його дохідності, в процесі управління ним менеджменту банку слід звертати увагу і на його прибутковість. Однак абсолютна величина прибутку від операцій банку з управління інвестиційним портфелем є узагальнюючим підсумковим показником, що характеризує обсяг фінансових

коштів, які банк отримав від цієї діяльності. Відтак цей показник не відображає рівня ефективності управління інвестиційним портфелем та ефективності інвестиційних вкладень банку. Прибуток від інвестиційної діяльності може зростати навіть за недостатньо ефективного використання фінансових ресурсів банку. Для характеристики ефективності управління інвестиційним портфелем банку, рівня використання його ресурсів, раціональності здійснених вкладень поширене застосування показників відносної прибутковості, які в економічній практиці називають рентабельністю.

Рівень рентабельності інвестиційного портфеля банку може бути визначений як процентне відношення суми одержаного інвестиційного доходу (в практиці оцінки інвестицій у цінні папери до суми доходу враховують усі отримані за цінними паперами виплати – відсотки, дивіденди, а також приріст реальної ринкової вартості активу) до вартості придбання цінного паперу у визначений момент часу.

Із огляду на викладене вважаємо за доцільне оцінити рентабельність банку для визначення ефективності управління. Відповідно до балансової звітності Укрсиббанку в 2008 р. банк одержав від торгових цінних паперів збитки – 684 тис. грн. (у 2007 р. – прибуток 19 378 тис. грн.); прибуток від реалізації інвестиційних цінних паперів на продаж – 11 941 тис. грн. (у 2007 – 10 433 тис. грн.); відсотки, отримані від цінних паперів, становили 120 062 тис. грн. Отже, загалом банк одержав 131 319 тис. грн. доходів від операцій із цінними паперами [1].

У процесі управління портфелем фінансових інструментів банку надзвичайно важливим є аналіз прибутковості, яку забезпечують операції з цінними паперами. Для цього слід розрахувати відношення доходів від операцій із цінними паперами до середньої вартості портфеля за цей період. Її розраховують як середнє арифметичне ринкової вартості портфеля на початок та кінець аналізованого періоду. Отже, середня ринкова вартість портфеля Банку А за аналізований період – 932988 тис. грн.; при цьому прибутковість операцій становить $131319/932988 = 14,1\%$.

Також доцільним є аналіз рентабельності за окремими групами активів. Припустимо, що доходи банку, отримані від відповідних активів, наведені у таблиці 4.

Аналізуючи показники рентабельності за окремими групами активів у портфелі фінансових інструментів Банку А, відзначаємо, що найрентабельнішими фінансовими інструментами у портфелі є облігації банків, що їх Банк А ввів у 2008 р. до портфеля. Саме ці цінні папери забезпечують рентабельність 66,2%, а найменш рентабельними, відповідно найнадійнішими активами є державні запозичення, а саме ОВДП – 4,5% рентабельності та муніципальні облігації – 6,3%.

Таблиця 4

**Доходи банку за фінансовими інструментами
у інвестиційному портфелі Банку А**

Активи	Середньорічна вартість, тис. грн.	Отримані доходи, тис. грн.	Рентабельність, % ((3/2)*100)
Облігації компаній	516288	48378	9,4
Державні облігації (ОВДП)	253873	11433	4,5
Муніципальні облігації	28793	1810	6,3
Облігації банків	87036	57636	66,2
Акції	46998	12062	25,6
Загалом портфель фінансових інструментів	932988	131319	14,1

Оцінюючи ж абсолютні значення показників рентабельності інвестиційного портфеля банку, варто зазначити, що для таких ризикових інструментів, якими взагалі є фінансові інструменти, їхня рентабельність надто низька для того, щоб зацікавити інвесторів у активній роботі на ринку. Зокрема, низькі показники рентабельності більшості вітчизняних цінних паперів багато в чому стримують активність банку на фондовому ринку. Однак, незважаючи на згадані чинники, банк проводив агресивну, ризиковану інвестиційну діяльність, дотримуючись прийняттого для банку ризику й отримуючи достатній рівень прибутковості окремих фінансових інструментів. Стратегія банку в напрямку інвестиційної діяльності спрямована на постійний моніторинг фондового ринку, а в разі фіксації позитивних тенденцій на ньому (позитивна зміна дивідендної політики підприємств, активізація операцій із цінними паперами та ін.) – вихід на цей ринок у ролі портфельного інвестора.

Механізм управління портфелем цінних паперів має передбачати використання різноманітних методів управління ним. Ми вже показали використання факторного аналізу з метою визначення чинників, що негативно впливають на дохідність портфеля та прийняття ефективних інвестиційних рішень. Не менш важливим для інвестора є метод оцінки дохідності портфеля за період володіння фінансовими інструментами, що є в ньому (holding period return – HPR). Цей показник дає змогу встановити дохідність, одержану від володіння об'єктами інвестування протягом визначеного періоду [2, 223]. Дохідність за період володіння активом є показником, що його достатньо легко розраховувати та зручно використовувати при прийнятті інвестиційних рішень. Позаяк цей показник враховує і поточний дохід, і приріст капіталу стосовно першопочаткової вартості інвес-

тицій, дає змогу порівнювати різноманітні варіанти інвестування з метою прийняття найефективнішого та оптимального рішення. HPR дає змогу здійснити коректний метод оцінки і порівняння дохідності від інвестицій та використовують для інвестицій, володіння якими передбачено на короткотерміновий період (до року).

Загалом оцінку дохідності портфеля за період володіння розраховують за формулою [2, 850]:

$$HPR = \frac{ПД + (КВПІ - ПВПІ)}{ПВПІ}, \quad (8)$$

де *ПД* – поточний дохід від інвестування;

КВПІ – кінцева вартість портфеля інвестицій;

ПВПІ – початкова вартість портфеля інвестицій

Вважаємо за доцільне оцінити дохідність портфеля Укрсиббанку, використовуючи дані балансової звітності. Для спрощення розрахунків побудуємо таблицю 5.

Таблиця 5

Інформація щодо оцінки дохідності портфеля фінансових інструментів АТ «Укрсиббанк» [1]

Показник	Сума, млн. грн.
Вартість портфеля на 01. 01. 2008 р.	899
Вартість портфеля на 01. 01. 2009 р.	967
Поточний дохід (збиток) від операцій із цінними паперами	138
Поточний дохід (збиток) від інвестицій у цінні папери на продаж	(205)

HPR може мати як від’ємне, так і додатне значення. Від’ємне значення слугує індикатором при використанні HPR для оцінки альтернативних інвестицій. Додатне значення свідчить про ефективно сформований портфель цінних паперів. За допомогою згаданої методики банк має змогу проводити такий аналіз і як у цілому щодо портфеля, так і за окремими портфелями та фінансовими інструментами. Крім того, доцільно відзначити, що HPR у міжнародній практиці використовують для короткотермінових інвестицій, що надзвичайно актуально для України.

$$HPR = \frac{(138 - 205) + (967 - 899)}{899} \times 100 = +0,1\%$$

Після обчислення показника дохідності HPR інвестицій інвесторові слід порівняти ефективність такого портфеля зі середньоринковими показниками норми дохідності, а також із урахуванням ризикованості портфеля. Це дасть інвесторові змогу визначити, чи було виправданим інвестувати кошти в ризикові активи (активне управління), чи такого самого рівня дохідності можна досягти при інвестуванні у безризикові активи (пасивне управління).

В економічній літературі й практиці при оцінці норми дохідності портфеля з урахуванням ризику і ринкових показників використовують показник RAR .

$$RAR = HPR - [RFR + \beta \times (RMR - RFR)], \quad (9)$$

де RAR – дохідність портфеля з урахуванням ризику і середньоринкових показників;

HPR – дохідність портфеля від володіння активами;

RFR – безризикова ставка процента;

β – фактор «бета» портфеля;

RMR – темпи приросту ринкового індексу.

Дохідність портфеля представлена показником HPR , який розраховано й охарактеризовано вище.

При оцінці дохідності портфеля від періоду його володіння надзвичайно важливим є також урахування ризикованості активів та портфеля в цілому, оскільки взаємозалежність «дохідність–ризик» безпосередньо впливає на ефективність здійснюваних інвестицій. Для цього використовують фактор «бета» (β), що дає змогу виміряти відносні коливання дохідності портфеля порівняно з індексом ринкової дохідності. По суті, він відображає відносні зміни дохідності портфеля цінних паперів порівняно з динамікою ринкової дохідності, вимірної на основі індексу. Зауважимо, що фактори β почали широко використовувати на практиці, адже інформацію про них можна отримати в інвестиційних фондах. У даному випадку ми скористалися розрахунками інвестиційного фонду «Арт-капітал» [3], відповідно β портфеля становить 1,08.

Темп приросту ринкового індексу є сукупною дохідністю, яку міг би отримати інвестор при інвестуванні у «ринковий» портфель. Для представлення «ринкового» портфеля використовують темпи приросту індексів провідних фондових бірж; в Україні найчастіше – індекс ПФТС. У другій половині 2008 р. індекс ПФТС разюче спав, унаслідок чого в цілому за цей рік темпи спаду становили 74,33% (за даними ПФТС) [3].

Безризиковою ставкою дохідності (risk free rate) вважають дохідність, що може бути одержана на вільні від ризику інвестиції; її вимірюють зазвичай як дохідність державних цінних паперів. В Україні такими вважають ОВДП. У 2008 р. середньозважена дохідність ОВДП становила 11,86% (за даними НБУ).

$$RAR = 0,1 - [11,86 + 1,08 \times (-74,33 - 11,86)] = +81,32\%$$

На основі розрахунків можемо зробити висновок, що: по-перше, дохідність портфеля цінних паперів банку HPR становила +0,1%, а це свідчить про те, що сформований портфель банку є достатньо ефективним стосовно прибутковості; по-друге, фактор β портфеля становить 1,08, а це свідчить про те, що банк сформував портфель із достатньо ризикових ак-

тивів, котрі реагують на зміну ринкової ситуації більше, ніж сам ринок; по-третє, показник RAR є додатною величиною, і це свідчить про те, що результати дохідності портфеля відповідають очікуванням. Адже, якщо портфель характерний позитивним значенням RAR , то в цілому можна стверджувати, що такі інвестиції перевершили ринкові. І, навпаки, негативне значення RAR свідчить про порівняно низьку ефективність стосовно ринку.

Таким чином, здійснення розрахунків й аналізу показників HPR і RAR є надзвичайно важливими інструментами при оцінці ефективності портфеля та управління ним, оскільки враховано і ризикованість фінансових інструментів, що належать до портфеля, і співвідношення з ринковими показниками. Варто також зазначити, що банківські установи мають проводити такі розрахунки стосовно не лише в цілому портфеля, а й окремих фінансових інструментів із метою ефективного активного управління.

Отже, аналіз підходів до управління портфелем фінансових інструментів дав змогу встановити необхідність удосконалення цього процесу. Відтак проведено факторний аналіз інвестиційної діяльності як один із елементів управління та визначення впливу негативних чинників на неї. Із урахуванням зарубіжного досвіду управління портфелем фінансових інструментів запропоновано враховувати дохідність портфеля від періоду володіння активами (HPR) при прийнятті майбутніх ефективних інвестиційних рішень. Подальші наукові дослідження у даному напрямі сприятимуть удосконаленню системи управління інвестиційним портфелем фінансових інструментів із метою збільшення прибутковості банківських установ та мінімізації ризиків їхньої діяльності.

The article determined the need for effective management of financial resources of banking institutions. Therefore conducted a factor analysis of investment as one of the controls and the influence of negative factors on it. Given international experience managing a portfolio of financial instruments offered to take into account the holding period return (HPR) of assets when making future investment decisions.

Key words: *the investment activity of bank, investment portfolio, investment risk, securities.*

Определена необходимость эффективного управления финансовыми ресурсами банковских учреждений. Следовательно, проведен факторный анализ инвестиционной деятельности как один из элементов управления и определения влияния негативных факторов на нее. С учетом зарубежного опыта управления портфелем финансовых инструментов предложено

учитывать доходность портфеля от периода владения активами (HPR) при принятии будущих инвестиционных решений.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность банка, инвестиционный портфель, инвестиционный риск, ценные бумаги.*

Література

1. Фінансова звітність Укрсиббанк BNP Paribas Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrsibbank.com/uk/pid1534/.html>
2. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования [Пер. с англ.] / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.
3. Рынок облигаций. Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.art-capital.com.ua/ru/home.html>
4. Шарп У. Инвестиции : [пер. с англ.] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
5. Markowitz Harry M. Portfolio Selection // Journal of Finance. – 1952. – № 7(1). – P. 77– 91.
6. Markowitz H. M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investment. Wiley, New York, 1959.
7. Markowitz H. M. Mean Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets, Basil, Blackwell, 1990.
8. Mayer T. Money, banking, and the economy / Thomas Mayer, James S. Duesenberry, Robert Z. Aliber. – 5th ed. – New York: W.W. Norton & Company, 1993. – 574 p.
9. Thomas Lloyd Brewster Money, banking, and financial markets / Lloyd B. Thomas. – United States of America: Irwin/McGraw-Hill, 1997. – 678 p.
10. Tobin J. The Theory of Portfolio Selection in F. H. Hahn and F.R.P. Brechling (eds), The Theory of Interest Rate, London, Macmillan, 1965. – P. 3–51.

УДК 336.71: 330.131.7

Тимків А.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

Окреслено проблему виникнення банківських криз і вжиття антикризових заходів. Окрім того, розкрито теоретичні засади розвитку системи антикризового управління банком та визначено місце ризик-менеджменту як базового елементу цієї системи.

Ключові слова: криза, банківські кризи, антикризові заходи, антикризове управління, ризик-менеджмент.

На сучасному етапі розвитку світової економіки фінансову глобалізацію слід розуміти як невинну інтеграцію фінансових систем та формування глобального фінансового ринку, що спричиняє відрив глобальної фінансової системи від продуктивної економіки, розмивання меж національних валютних систем, дерегуляцію фінансової діяльності та переливання фінансових потоків у фіктивний спекулятивний капітал. Наслідком цього є те, що стихійні ринкові процеси стають невіддільними принципами економічної політики окремої держави [3, 106]. Економіка втрачає національність, а держава – інтереси. За таких умов фіскальна та монетарна політика перестають підпорядковуватися розвитку держави, а це прямий шлях до кризи. Як наслідок, посилення фінансової глобалізації – результат економічної інтеграції неминуче призводить до зростання глобального ризику в банківському бізнесі та виникнення глобальних фінансово-економічних криз.

Неоднозначним тенденціям у розвитку глобального фінансового сектору присвячені численні праці вітчизняних і зарубіжних економістів, серед яких виділяємо дослідження І. Бочана, І. Михасюка, І. Гладія, Є. Кондратьєвої, В. Ломакіна, С. Науменкової, А. Суєтіна, А. Філіпенка та ін. Фундаментальністю відзначаються дослідження Ф. Кея, М. Кондратьєва, А. Маршала, А. Сміта. Безпосередньо проблемою першопричин виникнення економічних, фінансових, банківських криз, а також проблемою формування ефективної системи антикризового управління нині займаються такі провідні економісти, як О. Барановський, В. Глущенко, Є. Жарковська, В. Коваленко, Є. Малініна, О. Хмиз, А. Чернявський та ін.

Із огляду на актуальність проблеми виникнення глобальних фінансових криз та їх наслідків для банківських установ основною метою досліді-

дження є визначення напрямків адаптації такого специфічного елемента в системі антикризового управління як ризик-менеджмент. У результаті сформульованої мети дослідження ми намітили низку завдань:

- 1) Окреслити теоретичні підходи до визначення сутності фінансово-економічних криз та основні фактори дестабілізації у банківському секторі;
- 2) Визначити основний зміст понять «антикризове управління банком» та «кризовий менеджмент банку»;
- 3) Обґрунтувати доцільність використання системи ризик-менеджменту як елемента антикризового управління банком;
- 4) Проаналізувати основні напрямки адаптації ризик-менеджменту в системі антикризового управління банком.

У науковій літературі сутність поняття «криза» визначають як «поворотний пункт», «рішення» та «результат» – від грецького «*krisis*». Похідними ж поняттями є економічна та фінансова криза. Професор Оксфордського університету Ф. Кей стверджує, що першою в історії кризою була та криза, що виникла в Римській імперії у 88 р. до н. е. [7, 127]. Загалом, економічну кризу науковці розуміють як одну з фаз циклу виробництва, що проявляється в різкому спаді обсягів виробництва в результаті перевищення товарів порівняно з платоспроможністю [2, 503]. Поряд із тим, фінансову кризу трактують як глибокий розлад державних фінансів, що виникає в умовах загальної кризи економіки, тобто історично відомими є, що за сутністю відділені від економічних криз і виникають у результаті війни, політичних чи соціальних катаклізмів. Проте бувають фінансові кризи, котрі прямо чи опосередковано є результатом економічної кризи [5, 525].

Деякі науковці переконані, що криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, на котрому вона (система) підлягає впливу ззовні чи зсередини. Такі процеси потребують якісно нового реагування. Проблема залишається завдяки тому, що основна особливість кризи – це загроза руйнації системи.

Отже, фінансову кризу за її сутністю можна розглядати як один із станів соціально-економічного розвитку суспільства поряд із зростанням, стійким розвитком і спадом. Зростання уособлює етап нагромадження активів, що здатні ефективно працювати на стадії стійкого розвитку. А передумовою спаду та кризи є негативні зміщення у реалізації розподілу і перерозподілу тих чи інших видів активів [4, 13].

Із позиції теорії ризиків, на наш погляд, кризу у сфері фінансово-економічних відносин слід розглядати як масову загрозу реалізації ризиків. Така масштабна реалізація чи загроза реалізації ризиків, як свідчить історія, стосується багатьох суб'єктів господарювання. У цьому можна переконатися, зробивши певний ретроспективний аналіз фінансово-економічних криз.

У 1926–1928 рр. економіка США перебувала на суттєвому піднесенні. Національний дохід виріс із 32 млрд. дол. США у 1913 р. до 89,7 млрд. дол. Підвищувалася рентабельність виробництва, збільшувалися дивіденди, а відповідно – і курси акцій. Обсяг ринку цінних паперів США на кінець 1920-х рр. становив 50 млрд. дол. Однак акціонерний капітал був спрямований не на розвиток виробництва, а на купівлю інших цінних паперів. Інвестори активно вкладали кошти у цінні папери на вторинному ринку. Більше половини всіх цінних паперів не були забезпечені, при цьому інвестори брали кредити в банках. У результаті «інвестиційного перегріву» в 1929 р. відбулося перше серйозне фінансове потрясіння. У літературі це явище називали «Велика депресія», і вона тривала до 1933 р. Наслідком цієї глибокої фінансової кризи стало скорочення виробництва в окремих країнах на 50% та підвищення рівня безробіття до 30%. Епіцентром кризи стали Сполучені Штати Америки; курси акцій провідних американських корпорацій різко впали. Це була криза більше фондового ринку, однак саме вона призвела до закриття понад 9000 комерційних банків із сукупними депозитами 6530 млн. дол.

Із кінця 1950-х років у Південно-Східну Азію було спрямовано велику кількість японського капіталу. Протягом тривалого часу японські капіталовкладення дедалі більше зростали, стимулюючи зростання національної економіки країн-об'єктів інвестицій. Із середини 1980-х років до японських інвестицій приєдналися ще й інвестиції з Китаю, Гонконгу, Тайваню та Сінгапуру. Проте згодом почали проявлятися певні негативні тенденції, що порушували параметри інвестиційної якості капіталу. Стан платіжних балансів країн різко погіршувався. З кінця 1997 і початку 1998 р. в регіоні розпочався період стагнації. У підсумку азійсько-тихоокеанська регіональна фінансова криза 1998 р. стала переконливим свідченням того, що, попри всі позитиви глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства, є чималі ризики. Відтак, головними причинами азійсько-тихоокеанської кризи стали:

- ✓ макроекономічна незбалансованість;
- ✓ незадовільний контроль над банківською системою;
- ✓ значні обсяги запозичень банків та корпорацій із міжнародних ринків капіталу;
- ✓ використання зовнішніх запозичень для фінансування інвестиційних проектів низької якості;
- ✓ недооцінка фінансових ризиків, що пов'язані з відсутністю системного підходу до ризик-менеджменту в банках.

Негативними явищами сучасної фінансової глобалізації стали надмірна лібералізація банківського сектору та кредитна експансія, які спричинили погіршення якості кредитного портфеля і завищення оцінки забезпе-

чення позик. Як наслідок, зросли кредитні ризики та збитки банків від кредитних операцій. Поширення кризи 2008 р. на країни з ринками, що формуються, відбувалося переважно за двома напрямками [1, 9]:

1. Через світову торгівлю (у 2-му півріччі 2008 р. суттєво знижувалася зовнішньоекономічна активність);

2. Через потоки капіталу (фінансові інститути розвинутих країн, відчуваючи певні труднощі з доступом до фінансування і намагаючись мінімізувати власні ризики, агресивно скорочують інвестиції в усьому світі, а разом із тим, вкладають кошти у державні цінні папери промислово розвинутих країн світу).

Багато країн розробили пакети заходів щодо подолання фінансово-економічної кризи 2007–2008 рр. (табл. 1).

Таким чином, банківські кризи – це невід’ємна риса ринкової економіки, вони супроводжують процес поступового розвитку суспільства. Зокрема, кризи 1990-х рр. мали національні та регіональні особливості, але об’єднує їх те, що всі вони були кризами епохи фінансової глобалізації, які виникли й у порівняно благополучних країнах часто несподівано, що зробило їх особливо небезпечними. Рекомендації щодо індикативних показників кризових явищ подали Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк. Поряд із тим, у 1997 р. Міжнародний банк розрахунків (ІМФ) запропонував методіку ідентифікації банківських криз через прояв одного з чотирьох чинників [6]:

- ✓ проблемні активи банків становлять більше 2% ВВП країни;
- ✓ сума коштів для порятунку банківської системи перевищує 2% ВВП;
- ✓ у банківському секторі націоналізація стала масовою, банківські депозити заморожені, а влада запроваджує «банківські канікули»;
- ✓ центральний банк гарантує виплати населенню за всіма банківськими депозитами, не забезпечуючи своїх гарантій матеріально.

Із метою недопущення ситуації за схемою «криза–банківська криза–криза банку–банкрутство–ліквідація» кожна фінансово-кредитна установа зобов’язана володіти системою заходів щодо уникнення кризових явищ та управління банком у випадку їх настання. Саме тому всі теоретичні й практичні напрацювання у царині антикризового управління протягом останніх років згруповано та систематизовано у науково-методологічний напрямок – менеджмент в умовах кризи, який, своєю чергою, можна поділити на дві складові зі самостійними цілями та принципами (рис. 1).

Із урахуванням цілей та основних завдань кризового й антикризового менеджменту можна констатувати, що кризовий менеджмент як система є дієвим лише тоді, коли суб’єкт господарювання опиняється у складних кризових умовах. По суті, кризовий менеджмент регламентує дії в умовах кризи з метою недопущення руйнації господарської системи суб’єкта.

Таблиця 1

Антикризові заходи окремих країн у 2008 – на початку 2009 р.

Країна	Пакет антикризових заходів
США	<p>Гарантії за депозитами збільшені зі 100 до 250 тис. дол. США;</p> <p>Прийнятий закон про економічну стабілізацію, в рамках якого була затверджена програма щодо порятунку проблемних активів на суму 700 млрд. дол. США;</p> <p>Міністерство фінансів отримало широкі повноваження щодо викупу великого діапазону фінансових інструментів;</p> <p>Міністерство фінансів США оголосило про програму викупу проблемних кредитів і визначило 9 організацій, які отримають із цієї програми 125 млрд. дол. Серед них: Wells Fargo; Bank of America; J.P.Morgan Chase; Citigroup; Goldman Sachs; Morgan Stanley; Merrill Lynch; Bank of NY Mellon; State Street .</p>
Великобританія	<p>Збільшено гарантії щодо вкладів із 35 тис. фунтів стерлінгів до 50 тисяч;</p> <p>Уряд влив у британські банки капітал у розмірі 37 млрд. фунтів стерлінгів: Royal Bank of Scotland отримав 20 млрд. фунтів стерлінгів, при цьому держава придбала привілейованих акцій на суму 5 млрд. фунтів і викупила прості акції на суму 15 млрд.; 17 млрд. фунтів стерлінгів було надано HBOS та Lloyds TSB після оголошення про їх об'єднання; 250 млрд. фунтів стерлінгів надано у вигляді гарантій за кредитами; 200 млрд. фунтів – надаються у рамках програми підтримки ліквідності, що прийняв Банк Англії.</p>
Німеччина	<p>Створено фонд стабілізації фінансового ринку в розмірі 80 млрд. євро з метою викупу акцій банків;</p> <p>Держава гарантувала міжбанківські кредити у розмірі 400 млрд. євро;</p> <p>Введено необмежені гарантії за всіма вкладами населення у німецьких банках, оскільки раніше гарантії були обмежені сумою 20 тис. євро.</p>
Франція	<p>Створено фонд у розмірі 40 млрд. євро для викупу акцій французьких банків;</p> <p>Представлено гарантії за міжбанківськими кредитами у розмірі 320 млрд. євро на термін до кінця 2009 р.</p>
Росія	<p>Уряд виділив 950 млрд. рублів для надання десятирічних субординованих кредитів фінансовим організаціям;</p> <p>Центральний банк отримав право видавати короткотермінові незабезпечені кредити російським банкам та розширити перелік забезпечення, що приймають як заставу при рефінансуванні;</p> <p>«Внешэкономбанку» виділено 50 млрд. дол. США для оплати заборгованості банків і компаній за зарубіжними кредитами зі спливаючими термінами погашення;</p> <p>Сума застрахованих вкладів збільшилася із 200 до 700 тис. рублів;</p> <p>Агентству страхування вкладів уряд Російської Федерації виділив 200 млрд. руб. на рекапіталізацію банківського сектору, а також надані виняткові повноваження щодо запобіганню банкрутствам, у т. ч. встановлення контролю над банківськими установами.</p>

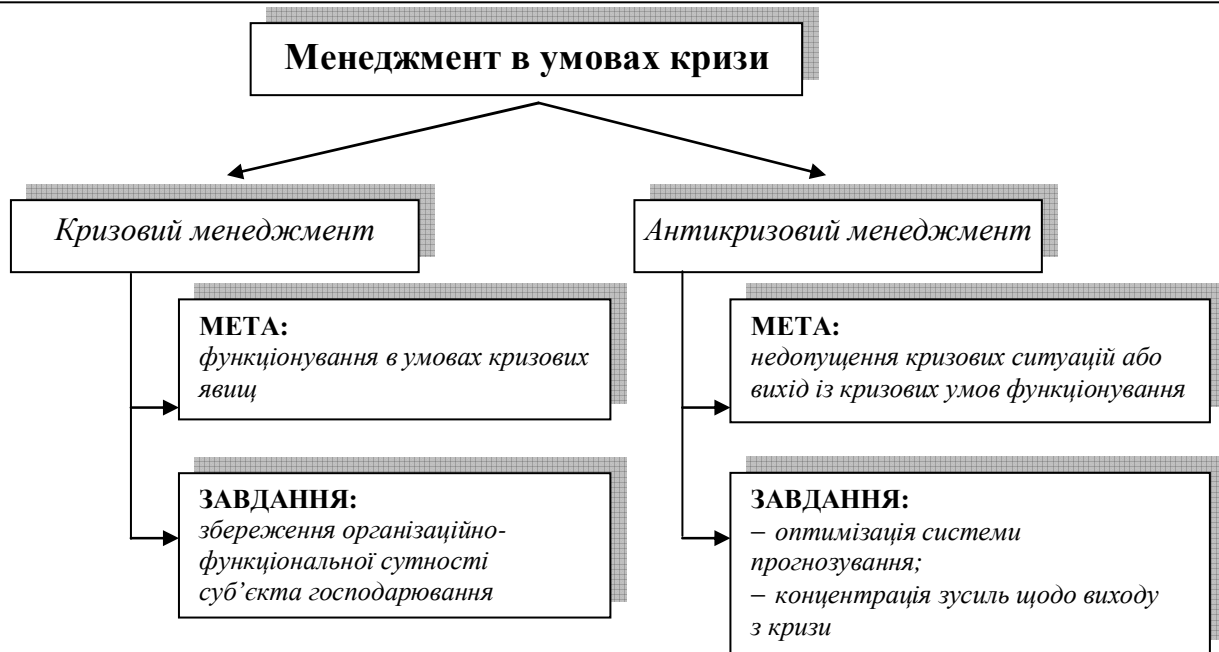


Рис. 1. Менеджмент в умовах кризи.

Антикризовий менеджмент покликаний здійснити комплексний управлінський процес і запропонувати вирішення певних, нерідко досить складних завдань:

1. Передбачити та спрогнозувати можливість настання і наслідки кризових явищ;
2. Розв'язати проблему відновлення у випадку руйнації одного з елементів управлінської системи;
3. Скоригувати і максимізувати дії елементів системи у випадку настання кризових умов функціонування;
4. Відновити систему у випадку її руйнації і створити прогресивнішу та перспективнішу в управлінському плані систему.

Враховуючи завдання кризового менеджменту, вважаємо за необхідне структурувати його елементи на певні блоки, котрі у міру своїх функціональних можливостей зможуть протистояти несприятливим процесам та явищам як ззовні, так і зі середини організаційної системи суб'єкта господарювання (рис. 2).

Основою системи антикризового менеджменту банку має стати певна послідовність етапів, а саме:

1. Діагностування та оцінка параметрів кризових явищ і вироблення попередніх прогнозів щодо можливих наслідків реалізації кризи для банку;
2. Розроблення плану подолання кризи;
3. Реалізація тактичних і стратегічних заходів щодо виконання планових положень подолання кризи для фінансово-кредитної установи;
4. Моніторинг зовнішніх та внутрішніх проявів кризових явищ.

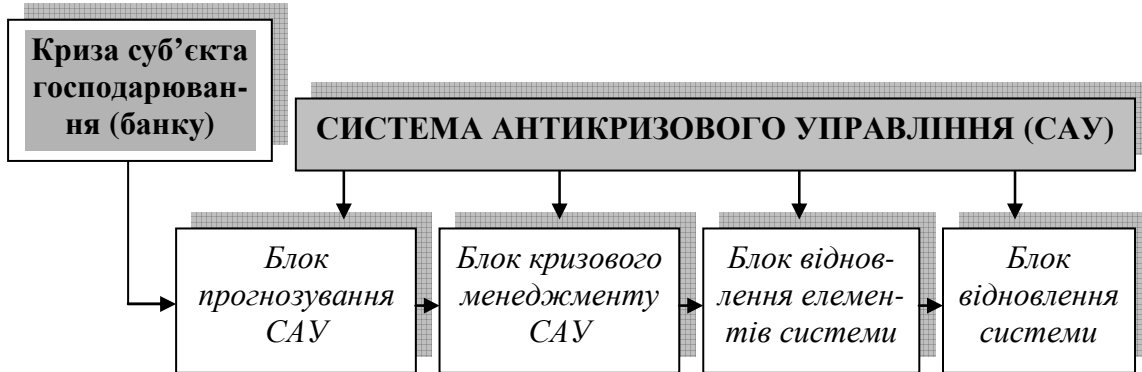


Рис. 2. Механізм системи антикризового менеджменту суб'єкта господарювання (банку).

На основі перелічених етапів зазначимо, що система антикризового менеджменту є дієвою за умови структурної розбалансованості, однак у поточній діяльності банку має існувати її прототип. У нашому розумінні найефективнішим прототипом системи антикризового менеджменту в поточній діяльності банку є саме система ризик-менеджменту.

Проблема керівництва банку полягає у гармонізації двох систем – ризик-менеджменту й антикризового менеджменту. Особливо актуальним є визначення функціональних меж двох компонентів організаційної структури установи. Саме тому доцільно було б увести управління банківськими ризиками в структуру системи антикризового управління. Розглянемо це на двох прикладах:

Приклад 1. Банк функціонує в умовах поточної невизначеності й за можливого виникнення банківських ризиків (рис. 3).

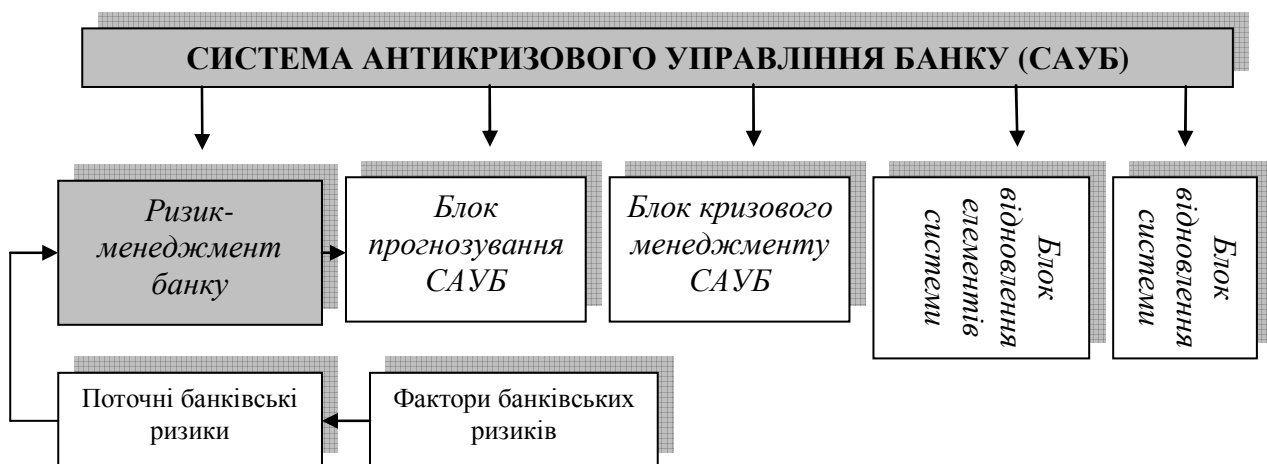


Рис. 3. Система антикризового менеджменту в умовах безкризової діяльності банку.

Приклад 2. Банк функціонує в умовах кризи як наслідку реалізації комплексу ризиків (рис. 4).

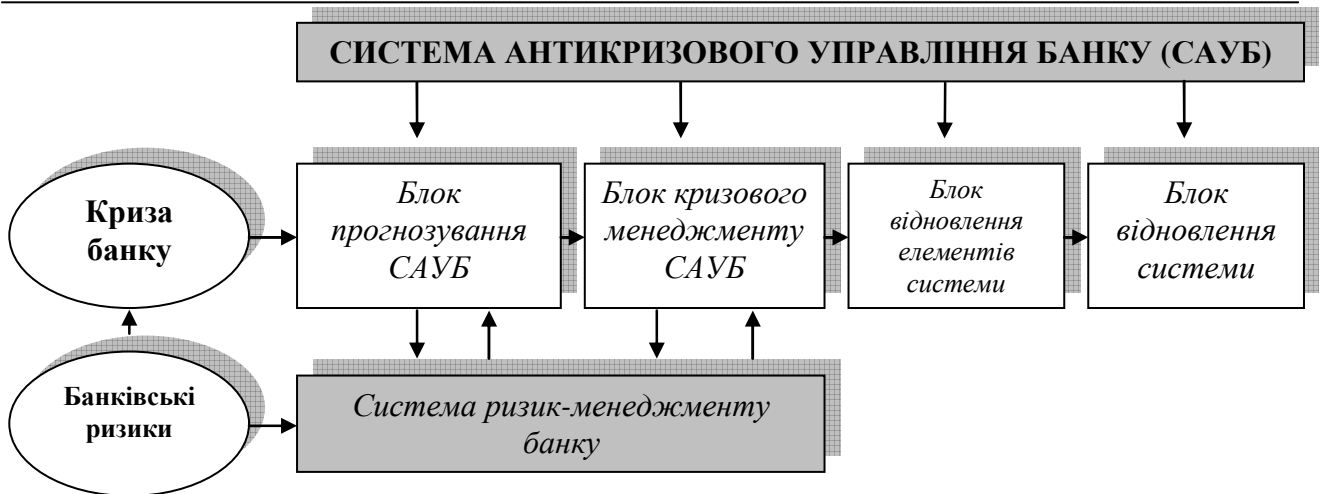


Рис. 4. Система антикризового менеджменту в умовах кризи.

Із першого прикладу (рис. 3) можна побачити, що у разі функціонування банку в нормальних умовах за поточної невизначеності система ризик-менеджменту діє як певний автономний елемент, одночасно виступаючи сукупністю способів і методів ідентифікації, аналізу, оцінки, мінімізації та моніторингу банківських ризиків. Дієвість системи обмежується переважно рамками ризиків, результатом реалізації яких є лише втрата прибутку за окремими видами діяльності.

У другому ж прикладі (рис. 4) основна умова – наявність комплексу загрозливих явищ та процесів, що здатні трансформуватися в кризу банку. В такому разі система ризик-менеджменту виступає дієвим інструментом системи антикризового управління, а її окремі етапи доповнюють структуру блоків прогнозування (ідентифікація та якісний аналіз ризиків) і блок кризового менеджменту (кількісний аналіз, мінімізація й моніторинг).

Таким чином, у формуванні дієвої системи антикризового управління для менеджерів банку необхідно, насамперед, визначитися з механізмом протистояння фінансово-економічним потрясінням, в якому, на наше глибоке переконання, фундаментом та водночас основним інструментом у системі антикризового управління банком є система ризик-менеджменту банку.

The article describes the issue of banking crises. In addition the theoretical foundations of the development crisis management by the bank and the place of risk management as a basic element of the system.

Key words: crisis, banking crisis, the anti-crisis measures, crisis management, risk management.

Обозначены проблемы возникновения банковских кризисов и применения антикризисных мер. Кроме того, раскрыты теоретические основы

развития системы антикризисного управления банком и определено место риск-менеджмента как базового элемента этой системы.

Ключевые слова: кризис, банковские кризисы, антикризисные меры, антикризисное управление, риск-менеджмент.

Література

1. Барановський О. І. Предтечі фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – [7-е изд. доп.]. – М.: ИНЭ, 2007. – 1472 с.
3. Бочан І. О. Глобальна економіка / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк – К.: Знання, 2007. – 403 с.
4. Глущенко В. В. Финансовая кризисология: наука о механизме финансовых кризисов и финансовом антикризисном управлении / В. В. Глущенко // Финансы и кредит. – 2008. – № 48. – С. 10–17.
5. Економічний аналіз / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.]; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Фінансова криза і банківська система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niur.gov.ua/>
7. Черных С. Управление банковскими рисками / С. Черных // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 120–134.

УДК 332.14. (477)

Файфура В.

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ У НЕФОРМАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто найголовніші проблеми зайнятості у неформальному секторі економіки Тернопільської області, визначено причини й особливості формування, окреслені напрямки попередження її розвитку та легалізації.

Ключові слова: зайнятість, неформальний сектор економіки.

Поняття «неформальний сектор економіки» зобов'язане своїм виникненням місіям Міжнародної організації праці, які на початку 1970-х років досліджували низку африканських країн. Вони встановили явище існування значного прошарку зайнятого населення, жодним чином не врахованого урядовою статистикою. Визначити тоді точні масштаби неформальної зайнятості, рівень оплати праці, її умови, тривалість робочого часу було практично неможливо.

Оцінка масштабів неформальної економіки і зайнятості – одне з найскладніших завдань у цій сфері. Складність у тому, що, незважаючи на широке застосування цього поняття в науковій літературі, й досі не вироблено чітких підходів до його тлумачення. Часто до нього відносять самозайнятих громадян, що надають незначні послуги, виготовляють і реалізують окремі товари споживання і мають від цієї діяльності засоби для існування. Інший підхід полягає в залученні до цього сектору мікропідприємств, заснованих на «сімейній праці». Вони ж можуть використовувати найману працю в обмежених масштабах. З іншого боку, є розуміння, що неформальний сектор – відображення формального сектору економіки, але з нижчими рівнями озброєності засобами виробництва, якісного складу робочої сили, відсутністю оформлених договірних відносин, соціальних гарантій тощо. Тому й існує концепція подвійного ринку праці: первинного, тобто ринку праці в секторі економіки, що регулює держава, і вторинного – неформального сектору, основні характеристики якого – це непривабливі види праці, відсутність перспектив професійного зростання, некваліфікована робоча сила і т. ін.

Дослідження тіньової економіки і тіньової зайнятості пов'язана з появою ґрунтовних досліджень К. Харта, Е. Файга, П. Гутмана у середині 1970-х років. Формуючи визначення неформального сектору, МОП тоді

першочергово підкреслювала, що стосовно індустріальних держав цей термін непридатний. На думку її експертів, подібна зайнятість забезпечує не основний, а додатковий, допоміжний дохід і найчастіше є тимчасовою. Відмінність доволі прийнятна для характеристики особливостей неформального сектору в розвинених країнах. Хоча слід зауважити, що й у високорозвинутих країнах частка його у ВВП також досить значна: Данії – 7%, США і Норвегії – по 11%, Німеччині – 12%, Бельгії та Іспанії – по 14%, Італії – 16%. Незаперечними лідерами рейтингу МВФ є Індія – 45%, Перу – 38%, Мексика – 35%, Україна – 32% [5, 38.]. Щоправда, незалежні експерти вважають, що в Україні цей показник становить 45–60% ВВП.

За даними Фонду «Інтелектуальна перспектива» і Центру соціальних експертиз Інституту соціології НАН України [2], 45% опитаних українців працюють у «тіні», а сукупний тіньовий капітал українських громадян становить близько 13–15 млрд. дол. США на рік. Сьогодні основними напрямками поширення і прояву тіньової економіки в Україні є тіньова політика, корупція та злочини у сфері економіки. Ситуацію ускладнює відсутність у нашій країні цілісної стратегії боротьби з тіньовою економікою.

Питанням вивчення тіньової економіки і зайнятості нині приділяють багато уваги й вітчизняні дослідники, зокрема В. Базилевич, В. Вишневський, А. Волченко, Ю. Грошовик, Я. Дяченко, В. Калугин, С. Петренко, О. Шепеленко.

У 2010 р. в Тернопільській області рівень зайнятості становив 53%, а зайнятих було 422,1 тис. осіб. У їх структурі переважали особи працездатного віку (90%). Частки жінок і чоловіків серед зайнятих практично тотожні – 49% і 51% відповідно. Цікавим і необхідним є аналіз зайнятості населення регіону за віковими критеріями. Найвищу трудову активність демонструють особи 30–50 річного віку. Так з усього населення області у віці 35–39 років $\frac{3}{4}$ його зайняті у суспільному виробництві, а у вікових категоріях 30–34 і 40–49 років частка зайнятих становить майже 70%. З іншого боку, неабияке занепокоєння викликає стан зайнятості осіб молодих вікових категорій. Якщо у віці до 24 років рівень зайнятості традиційно низький (33% від загальної кількості населення цього віку в області), то показник 57% для вікової групи 25–29 років відображає чи не примарні можливості працевлаштування.

Аграрна спрямованість господарства Тернопільської області зумовлює переважання сільської зайнятості. На сільську місцевість припадає майже 60% всіх зайнятих (243,7 тис. осіб). У агропромисловій сфері, а також мисливському, лісовому і рибному господарствах працювали 111 тис. осіб, що становить 26% усіх зайнятих. Порівняно з 2005 р. число зайнятих у галузі зменшилося на 36 тис. осіб. Занепад сільського господарства, розпад колективних форм виробництва на селі, поширення зайнятості у під-

собних господарствах і невиробничій сфері, а також зростання міграційних потоків за кордон призвели й до скорочення кількості найманих працівників у галузях первинного сектора. Їх частка зменшилася в 6 разів (4,2% нині проти 26,% у 2000 р.). Зважаючи на стійку негативну тенденцію щодо скорочення найманих працівників у промисловості (15,6% у 2000 р. та 9% на початок 2010 р.), напрошується висновок про глибокий економічний занепад господарства області. В абсолютному вимірі за період із 2005 р. до 2010 р. кількість зайнятих в промисловому виробництві зменшилася майже на 5 тис. осіб і нині становить близько 46 тис. Важкі часи переживає будівельна галузь, в якій із кінця 2008 р. спостерігається скорочення зайнятих.

Найпривабливішими з точки зору вкладання інвестицій в створення нових робочих місць стали галузі торгівлі, автосервісу, з виробництва побутових товарів і предметів особистого вжитку, об'єкти готельно-ресторанного бізнесу. Кількість зайнятих тут за останніх п'ять років зросла на чверть – 62 тис. у 2005 р. проти 85 тис. у 2010 р. Значно меншими темпами зростала зайнятість на транспорті, у зв'язку, фінансовій сфері та наданні бізнес-консультаційних послуг. Варто звернути увагу на ще одну цікаву сторону цих видів діяльності. Їх по праву можна назвати молодими: як у прямому розумінні, бо фінанси, торгівля і сервісне обслуговування – це нові види діяльності, котрі почали формуватись як елементи ринкової інфраструктури, так і в переносному. В структурі зайнятих у цих сферах половина і навіть більше (55,4% у фінансовому секторі) – це молоді люди віком до 35 років.

Попри всі проблеми у сфері зайнятості, негайного вирішення потребують питання легалізації тіньової зайнятості. Часто підприємці ухиляються від сплати податків, використовують працю громадян без належного оформлення трудових відносин та виплачують нелегальну заробітну плату «в конвертах».

Головним критерієм для визнання господарської одиниці елементом неформального сектору є відсутність державної реєстрації як юридичної особи. Класифікація і характеристика видів неформальної зайнятості та їх співвідношень доволі складна [3].

За роки ринкової економіки для нас стали зовсім звичними такі явища як безліцензійні перевізники, будівельники, виробники продукції і її реалізатори. Головними сферами застосування праці в неформальному секторі Тернопільщини нині є:

- ✓ вирощування і реалізація продукції власного присадибного господарства;
- ✓ надання ремонтних, транспортних, туристичних послуг;
- ✓ дрібна торгівля;

- ✓ надання фінансово-кредитних послуг;
- ✓ надання побутових послуг (у т. ч. праця покоївок, нянь, гувернанток, сторожів і домашніх кухарів);
- ✓ дрібне виробництво (виготовлення предметів народного промислу, сувенірів, деяких видів харчування та ін.);
- ✓ будівельні роботи;
- ✓ види виробництва в обробній промисловості (шкіряна, деревообробна, швейна та ін.).

Найпоширенішою формою нелегальної зайнятості в Тернопільській області було і залишається використання робочої сили без належного оформлення роботодавцем трудових відносин із найманими працівниками. А відтак, у тіньовому секторі, за даними Б. Довжука, зайнято близько ста тисяч мешканців Тернопільщини, а втрати від такого стану речей – колосальні [1].

Катастрофічного поширення отримало в області приховування підприємцями своїх прибутків, заробітків працівників та доплат найманим працівникам. Одним із ефективних методів цього стала видача зарплати у «конвертах».

А це нині влаштовує, як відзначає Д. Гетманцев [4], практично всіх: і громадян, і бізнес, які економлять на податках, і владу, окремі представники якої прикривають або навіть беруть участь в організації такого «бізнесу».

Згідно з даними відділу масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян ДПА в Тернопільській області, з початку 2011 р. місцеві податківці провели 78 перевірок установ та організацій, які сплачували податок на доходи із заробітної плати найманих працівників і у 97% випадків установлено порушення законодавства. За наслідками перевірок додатково нараховано 2,2 млн. грн., а до криміналу притягнули 26 керівників.

Тіньова економіка в Тернопільській області, поряд із високою часткою зайнятих у державному секторі, підтримує високий рівень зайнятості. Там, де держава не може забезпечити стабільного економічного середовища та сприятливого інвестиційного клімату, там, де панує всюдисуща корупція, тіньова економіка зростає. Але зростання – не самоціль. Вона зростає і створює нові робочі місця, в цьому – її соціальна роль. Виступаючи важливим джерелом робочих місць тіньовий сектор виконує функцію соціального амортизатора, який частково гасить соціальні невдоволення (у нашій області ще одним важливим амортизатором стала нелегальна трудова міграція – не тільки за кордон, а й сезонно в східні чи південні області України).

Легалізація тіньової економіки має враховувати низку моментів. Застосування лише репресивних методів боротьби з нею, аж до повної лікві-

дації, недоречно. Що залишиться від держави, яка знищить 50–60% усієї своєї економіки? Тому не можна в один момент залишити значну частину людей без засобів до існування чи спричинити втрату засобів, інвестованих у тіньовий бізнес. Слід розуміти, що неформальний сектор, базований на власних заощадженнях, активно розвивається і при цьому не одержує від суспільства й держави жодних субсидій. Тому розроблення програм легалізації зайнятості повинне мати мотивуючу спрямованість і зацікавлювати самого роботодавця виходити з «тіні». Вирішення ж проблеми силовими методами – накладанням штрафних санкцій, призупиненням діяльності суб'єкта господарювання, кримінальною відповідальністю тощо – мало що дасть. У держави тут є лише один шлях – стати світлішою за «тінь» хоча б на один люкс. І всі шукатимуть місце під сонцем.

Важливим є те, що у структурі тіньової економіки сформувалася своєрідна система підготовки кадрів. Мікропідприємства, організовані в неформальному секторі, часто є першою, початковою ланкою у створенні власної справи, яка в майбутньому може перетворитися й на серйознішу форму підприємництва. До того ж діяльність мікропідприємств дає змогу отримати роботу іншим особам, які не мають її у формальному секторі.

Тому легалізація тіньового сектору, будучи наріжною ціллю подальшого розвитку, має тривати невпинно, але доволі делікатно. Перехід значної кількості підприємців у тінь і значне вивільнення робочої сили у другій половині 2010 р. – результат прийняття Податкового кодексу. Питання, звичайно, не в Кодексі, а в методах надміру поспішного і насильного його насадження. Хоча відповідна роз'яснювальна робота і попередні обговорення положень Кодексу дозволили б уникнути різкого суспільного протистояння. Надзвичайно корисним у цьому питанні був би досвід інших країн [6].

Не стільки високі податки, як невизначеність та нерозуміння майбутнього, зростання пресу з боку податкових органів і тотальної корумпованості держави загнала підприємця в тінь. Ускладнення процесів самого адміністрування податків призвело до нинішніх масових черг біля податкових адміністрацій через неможливість здати щомісячну звітність.

Регулювання неформальної зайнятості ставить на порядок денний пошук неординарних і нетрадиційних підходів, спрямованих на легалізацію тих видів діяльності, котрі не суперечать законодавству, а також заходи щодо запобігання руху робочої сили до нелегального сектора економіки. Такими кроками можуть стати наступні.

Паралельно зі спрощенням процедури реєстрації підприємницької діяльності через створення системи «єдиного вікна», ліквідації процедури видачі Свідоцтва про реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, скорочення ліцензованих видів діяльності залишається необхідним послі-

довне впровадження заходів щодо поліпшення загального клімату для ведення бізнесу. За цим показником Україна – серед останніх у світі: за даними Світового банку Україна займає 145 місце за умовами ведення бізнесу серед 174 держав світу. Заганяють у тінь не самі податки, а надто велика їх кількість і складна процедура справляння. Тому практично єдиним виходом для підприємств стає їх перехід у тіньовий сектор. Поряд зі спрощенням механізму оподаткування необхідні й гарантії незмінності встановлених норм і правил гри упродовж тривалого часу.

In the article the most important problems of employment in the informal sector of economy of the Ternopil region, reasons and features of formings, directions of warning of development and legalization are considered.

Key words: *employment, informal sector of economy.*

Рассмотрены главные проблемы занятости в неформальном секторе экономики Тернопольской области, причины и особенности формирования, намечены пути предупреждения ее развития и легализации.

Ключевые слова: *занятость, неформальный сектор экономики.*

Література

1. Довжук Б. Що втрачаємо в «тіньовому» секторі економіки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vilne.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4850:tinovyy-sektor-ekonomiky&catid=4:ekonomika&Itemid=11
2. Головатюк О. І. Тіньова економіка в Україні та оцінка її масштабів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6pp63-65.pdf>
3. Горбачева Т. Л., Рыжикова З. А. Теоретические и практические аспекты измерения занятости в неформальной экономике // Вопросы статистики. – 2004. – № 7. – С. 30–39.
4. Зарплати в конвертах всех устраивают [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fin.org.ua/news/864558
5. Липницький Д. Мистецтво жити в тіні // Контракти. Діловий тижневик. – № 8 (875). – С. 38–39.
6. Рецепт успішних реформ від Саакашвілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zaxid.net/article/81124/>.

УДК 339.942:334.7

Фліссак К.

ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ НІМЕЦЬКОЇ АНТИКРИЗОВОЇ МОДЕЛІ

Прослідковано вплив світової кризи та її фінансово-економічні прояви у провідних країнах світу та Україні. Досліджено основні методологічні підходи, логіка, принципи та інструменти німецької моделі стосовно виходу з соціально-економічної кризи. Запропоновано висновки щодо можливостей використання в Україні заходів антикризового впливу, котрі успішно апробовані у Німеччині.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, антикризові заходи, антикризовий досвід країн ЄС, модель виходу з кризи.

Світова фінансово-економічна криза, що проявилася в другій половині 2008 р., спричинила руйнівний вплив на більшість країн світу, в 2009 р. число її жертв поповнила й Україна. Незважаючи на превентивні оперативні дії, а потім і заходи стосовно ліквідації кризи, котрі реалізували органи законодавчої і виконавчої влади, питання подолання негативних тенденцій, сформованих у даний період, буде актуальним ще щонайменше кілька років. Найгострішими є питання збільшення обсягів ВВП, мінімізації бюджетного дефіциту, забезпечення банками стабільного й ефективного кредитування виробничих галузей економіки, підтримання зайнятості населення та створення нових робочих місць, забезпечення неухильного виконання прийнятих соціальних зобов'язань. У зв'язку з цим Україна потребує не тільки допомоги міжнародних фінансових організацій, а й розроблення науково обґрунтованої програми комплексних антикризових дій. Надзвичайно важливе значення при цьому має використання досвіду інших держав світу, виокремлення ефективних і результативних антикризових програм та їх адаптація до українських умов.

Наукова зацікавленість проблемами кризового впливу на розвиток економік держав світу протягом багатьох років змінювалася циклічно залежно від кон'юнктури світової економіки: в якій фазі – економічного піднесення чи спаду темпів зростання вона перебувала. Характерні особливості глобальної кризи 2008–2010 рр. по-новому привернули увагу до аналізу кризового впливу, пошуку глибинних причин та розроблення ефективних заходів державного антикризового управління. До числа вітчизняних авторів, які активно досліджують дану проблематику, належать насампе-

ред В. Будкін, В. Геєць, В. Новицький, Ю. Пахомов, В. Черняк, В. Шевчук. Поряд із тим є значний потенціал досліджень антикризової діяльності економічно розвинених держав, у т. ч. ЄС, визначення їх особливостей і закономірностей, котрі можна було б успішно використати в Україні.

Мета статті – системно проаналізувати основні методологічні підходи, принципи й логіку формування моделі стабілізаційного менеджменту стосовно виходу з економічної і соціальної кризи, розробленої та імплементованої у ФРН, зосередити увагу на комплексності системи антикризових заходів, що їх розробив та впровадив уряд ФРН, на критеріях побудови концепції антикризових дій; запропонувати власні висновки щодо перспектив і потенціалу застосування таких дій у нашій країні, доцільності врахування методологічної сторони та структурних компонентів німецької моделі подолання фінансово-економічної кризи, трансформування й адаптації для врегулювання проблемних питань у соціально-економічній системі України.

Світова фінансово-економічна криза, виникнення якої початково було зафіксовано в США на спекулятивних операціях із нерухомістю та у зв'язку з різким загостренням проблеми повернення іпотечних кредитів і неможливістю реалізації застави, до кінця 2007 р. поширилась у фінансово-банківському секторі глобалізованої економіки. Головними проявами кризових явищ при цьому стали, з одного боку, масові зростання заборгованості у фінансовій сфері, а з іншого – неможливість отримання банківських кредитів. Проблеми з обігом цінних паперів та рефінансуванням досягнули сфери реальної економіки, в якій почав прогресувати спад обсягів виробництва і валового внутрішнього продукту. Було зафіксовано найбільший економічний спад за останніх 60 років [1, 9–16; 2].

Найбільше криза вплинула на країни, які максимально інтегровані в систему світогосподарських зв'язків. Слід зазначити, що найвідчутніше вплив кризи вже на її початку проявивсь у країнах із найвищим рівнем фінансових послуг. Серед них слід виділити насамперед Великобританію. Наступний етап кризи вдарив по країнах із високим рівнем орієнтованої на експорт економіки, в числі яких одне з провідних місць належить Німеччині.

Після успішних в економічному зростанні років економіка ФРН зазначала відчутного удару: різко зменшились обсяги ВВП, під загрозою опинилася фінансова стабільність як суб'єктів виробничо-господарської діяльності, так і фінансових інститутів, гостро проблемним стало питання збереження робочих місць та забезпечення необхідної зайнятості населення. Якщо у 2006 р. темпи зростання обсягів ВВП (до рівня минулого року) в Німеччині становили 3,0%, а у 2007 р. – 2,5%, то у 2008 р. вже лише

1,3%, а у 2009 р. – спад обсягів ВВП дорівнював 5% [3, 730–731]. Не можна не згадати тут і про Україну, оскільки, за незначного рівня інтеграції країни в систему світового господарства (невисока частка у світовому експорті та у фондових операціях і ринках цінних паперів), вплив зовнішніх кризових чинників у поєднанні з внутрішніми прорахунками призвели до ще більших темпів спаду макроекономічних показників і національних рахунків: якщо у 2006 р. приріст ВВП України (до минулого року) становив 7,3%, у 2007 р. – 7,9%, то у 2008 р. – лише 2,3%, а у 2009 р. – спад 15,1% [4]. Кризові явища позначилися також зростанням державного боргу та збільшенням бюджетного дефіциту.

В Україні первинний і найнегативніший прояв економічної та фінансової кризи спостерігавсь у формі зривів платіжно-розрахункового обслуговування банками клієнтів та кредитного забезпечення установами банківської системи реальної економіки. Зазначене продовжилось у втраті банками довіри у клієнтів – фізичних осіб, оскільки неможливість своєчасного отримання останніми коштів, розміщених на депозитних рахунках, призвела до масового відтоку клієнтів і припинення притоку нових вкладів від громадян. Як наслідок, банки опинилися перед проблемою наявності необхідних ресурсів для кредитування сектору реальної економіки. Проблема ускладнилася далеко не оптимальною структурою формування банківських ресурсів, за якої частка підприємств та інших юридичних осіб коливається в межах 25%–17%. Неможливість надання кредитної підтримки суб'єктам виробничо-господарської та комерційної діяльності призвела до згортання обсягів виробництва та реалізації продукції, зниження рівня рентабельності, зростання збитковості, виникнення нових податкових боргів, зростання заборгованості з виплати заробітної плати, формування негативної динаміки у зайнятості населення.

Проведення паралелі щодо кризового впливу на економіку ФРН і України розглядаємо як один із варіантів пошуку оптимальних антикризових механізмів для української економіки, оскільки при аналізі проблем, породжених у нашій державі фінансово-економічною кризою та виробленні найефективніших антикризових дій українські науковці акцентують увагу на вивченні міжнародного досвіду щодо можливостей «адаптації зарубіжної антикризової практики до українських реалій» [5, 10]. При цьому вважаємо за необхідне привернути увагу до позиції, що висловив академік Ю. Пахомов: у «всіх країнах кризи пом'якшує держава, а не ринок» [6, 3], тому що в антикризових заходах країн ЄС спостерігаємо посилення втручання держави в економіку, що жодним чином не вступає в антагонізм із постулатами ринкової економіки.

У ФРН на початку економічної кризи в ділових та урядових колах переважало переконання, що німецька економіка достатньо сильна і змо-

же протистояти кризовим явищам, а всі її прояви зведуться до легкої рецесії. Проте подальший перебіг подій змусив змінити підходи, і федеральний уряд достатньо рішучими діями восени 2008 р. визначив пріоритетні й найвагоміші напрями зміцнення країни та виведення її з кризи [7]. В результаті був створений механізм із набором ефективних інструментів виведення німецької економіки з економічної та соціальної кризи, іншими словами, була створена німецька антикризова модель. Метою федерального уряду при цьому стало:

- 1) відновлення довіри до фінансової системи;
- 2) гарантування банківських вкладів населення;
- 3) надання захисту соціальному ринковому господарству.

До числа урядових інструментів антикризової моделі ФРН належать наступні:

- ✓ аналіз фінансово-економічного і соціального стану (від федерального рівня до рівня федеральних земель, місцевого самоврядування та суб'єктів підприємницької діяльності);
- ✓ вироблення принципів антикризової діяльності й антикризових заходів;
- ✓ побудова концепції антикризових заходів і антикризової діяльності;
- ✓ обґрунтування законодавчого, правового і нормативного забезпечення (формування нормативно-правового механізму);
- ✓ визначення антикризових заходів із конкретизацією їхнього спрямування, напрямів впливу та об'єктів;
- ✓ конкретизація періоду і термінів дії зазначених заходів;
- ✓ обґрунтування форм забезпечення щодо кожного напрямку впливу та об'єктів;
- ✓ систематизація методів реалізації антикризових заходів;
- ✓ визначення суб'єктів реалізації.

Аналіз стану та ситуації в країні має враховувати вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. На цій основі стає можливим виробити відповідні управлінські рішення щодо формування як концепції, так і принципів засад здійснення антикризових заходів.

Методологічно важливим є чітке обґрунтування концепції, що має впливати з конкретної проблематики та визначення цілей, окреслення можливих способів вирішення, зокрема через зміни законодавства, коригування нормативів і правових норм, оптимізацію рамок умов, зміни взаємин між суб'єктами процесу та інше. Одночасно необхідно визначатись із потенційною наявністю альтернативних рішень. У концепцію обов'язково слід закласти передбачення можливих, бажаних і очікуваних фінансових, економічних, соціальних, структурних, організаційних та інших наслідків.

Ефективно впроваджена у Німеччині модель виходу із кризи побудована на наступних принципах:

- 1) комплексності підходу до проблеми та її розв'язання;
- 2) тривалості, постійності та наполегливості у подоланні слабких місць і розв'язанні проблем;
- 3) збереження та зміцнення довіри у громадян країни до стабільності фінансово-кредитної системи;
- 4) ефективності фінансово-економічної політики;
- 5) запровадження нових підходів до зовнішньоекономічної політики та політики міжнародного партнерства;
- 6) зниження рівня державної заборгованості та обмеженні боргових зобов'язань.

Відповідно до прийнятої концепції, з урахуванням зазначених принципів і на засадах комплексного підходу федеральний уряд Німеччини наприкінці 2008 р. головними напрямками подолання кризи визначив такі:

- 1) подолання фінансово-економічної кризи;
- 2) створення кращих умов для освіти і науки;
- 3) пенсійне забезпечення, догляд і соціальна сфера, охорона здоров'я;
- 4) охорона навколишнього середовища, енергетична сфера, сільське господарство, захист споживачів;
- 5) сім'я і пенсіонери;
- 6) внутрішня політика та інтеграція;
- 7) міжнародне партнерство на світовому рівні;
- 8) мистецтво і культура.

У числі першочергових заходів пріоритетним у ФРН було обрано вироблення комплексу заходів щодо подолання фінансово-економічної кризи. При цьому федеральний уряд насамперед надав гарантії для всіх ощадних вкладів. Цим досягали мети зміцнення довір'я громадян країни як вкладників до безпеки їх ощадних вкладів під час кризи.

Запровадження в дію антикризової моделі з комплексним використанням необхідного інструментарію було започатковане організацією законодавчого, правового і нормативного забезпечення. Зокрема, 17. 10. 2008 р. прийнято Закон ФРН «Про Фонд стабілізації фінансового ринку» [8], який вступив у силу з 18. 10. 2008 р. [9]. Наступним було прийняття 21. 12. 2008 р. федерального Закону «До зміни податково-правового регулювання пакета заходів «Забезпечення зайнятості через посилення економічного зростання» [10]. Зазначені закони та інші нормативні документи федерального рівня започаткували дію Пакту «Про зайнятість та стабільність в Німеччині» [11].

Відповідно до Пакту, цільовими принциповими позиціями для діяльності федерального уряду, органів управління федеральних земель і

суб'єктів підприємництва та бізнесу були визначені: збереження робочих місць; забезпечення інвестиційної придатності підприємств; посилення інноваційної складової; зменшення державної заборгованості.

Прийняті антикризові заходи фінансово-економічного впливу сконцентровані на:

1) подоланні самої фінансово-економічної кризи;

2) розвитку міжнародного партнерства на світовому рівні.

До першої групи заходів у німецькій антикризовій моделі належать:

- ✓ зміцнення сектору фінансового ринку;
- ✓ прийняття закону про санацію банків (Bad-Bank-Gesetz);
- ✓ перебрання Федерацією відповідальності за системно важливі банки в усій країні;
- ✓ проведення світового самміту з питань фінансів та економіки;
- ✓ запровадження нових правил і норм менеджменту відшкодування втрат (збитків) та винагород;
- ✓ прийняття «Кон'юнктурного пакета–I» (активізація економіки – I);
- ✓ прийняття «Кон'юнктурного пакета–II» (активізація економіки – II);
- ✓ запровадження нових підходів до політики на ринку праці;
- ✓ забезпечення ефективної економічної політики;
- ✓ модернізація підходів до здійснення зовнішньоекономічної політики;
- ✓ зменшення державної заборгованості, обмеження боргових зобов'язань;
- ✓ застосування принципів тривалості, постійності, наполегливості;
- ✓ формування нових підходів до прийняття та справляння податків і обов'язкових платежів;
- ✓ здійснення ефективної політики у сфері транспорту і зв'язку;
- ✓ модернізація суспільства у східних федеральних землях.

Завдяки реалізації заходів федерального уряду в зазначених напрямках діяльності вдалося відновити довіру партнерів усередині фінансової системи, створити необхідні передумови для нормальних взаємин між банками і, як результат, ефективно знизити фінансове навантаження на німецьку економіку. При цьому слід зазначити, що ефективність усіх перелічених стабілізаційних заходів і застосування антикризового економічного та фінансового інструментарію потребувало фінансового забезпечення. Для гарантій фінансовим інститутам та підтримки власного капіталу в умовах ризику федеральний уряд виділив понад 480 млрд. євро [7, 5], призначених для надання заявникам через спеціально створений фонд. Використання коштів фонду контролює федеральне міністерство фінансів Німеччини.

Фонд стабілізації фінансового ринку («Finanzmarktstabilisierungsfonds» – SoFFin) дав змогу фінансовим та підприємницьким структурам на певний

час зміцнити власний і пайовий капітали. Для цього передбачено максимум до 80 млрд. євро [7, 5]. Крім того, за рахунок Фонду стабілізації фінансового ринку забезпечено гарантії (під відповідні відсотки) щодо захисту від ризиків за операціями рефінансування між фінансовими інститутами обсягом до 400 млрд. євро [7, 5]. При отриманні зазначених державних гарантій банки сплачують відповідний збір.

Центральне місце серед застосованих федеральним урядом форм впливу у реалізації антикризової програми належить прийнятим «Кон'юнктурному пакетові–I» і «Кон'юнктурному пакетові–II», якими передбачено фінансове забезпечення комплексу заходів із подолання кризових проявів та їх негативних наслідків. При цьому першим пакетом визначено обсяги фінансування інвестиційних програм щодо прискорення та збільшення інвестування. Другий пакет має на меті: зниження для громадян податків, обов'язкових платежів та фінансового навантаження; підтримку кредитних програм і програм поручительства, гарантій для підприємств і заходів, спрямованих на збереження робочих місць; підтримку інвестиційних програм щодо прискорення та збільшення інвестування.

Загалом, «Кон'юнктурним пакетом–II» федеральний уряд Німеччини передбачив виділити на підтримку та фінансове забезпечення антикризових заходів майже 50 млрд. євро [11, 4].

У розвитку міжнародного партнерства ФРН на світовому рівні в контексті вчинення необхідних антикризових дій передбачено модернізувати систему взаємин в економічній, політичній, військовій та інших сферах. Зазначене зорієнтоване на реалізацію наступних завдань:

- ✓ модернізацію основ ЄС;
- ✓ надання нової динаміки німецько-американським відносинам;
- ✓ розвиток німецько-французьких ініціатив для подолання фінансово-економічної кризи;
- ✓ забезпечення стратегічного партнерства з Російською Федерацією;
- ✓ розвиток німецько-польських відносин;
- ✓ вжиття заходів щодо зміцнення ООН;
- ✓ посилення європейської політики безпеки та оборони;
- ✓ проведення активної політики розвитку навіть у час кризи.

Серед інструментарію антикризової програми ФРН застосовують відповідні методи: фінансові, економічні, організаційні, соціальні та політичні.

До суб'єктів забезпечення реалізації системи антикризових заходів і ефективного функціонування антикризової програми належать федеральний та земельні уряди, федеральні та земельні міністерства, органи місцевого самоврядування, фінансові й банківські установи та інститути, суб'єкти підприємницької діяльності й бізнесу, а також громадяни ФРН.

Як свідчить аналіз, характерними рисами німецької антикризової моделі та відповідного інструментарію є посилення ролі держави в регулюванні ринкових відносин, втручання в економіку за допомогою державного бюджету, спрямованість на підтримку малого і середнього підприємництва.

А про дієвість та ефективність застосованої антикризової моделі, правильність і доцільність підбору відповідних інструментів свідчать результати фінансово-господарської діяльності країни за 2009–2010 рр. Економіка ФРН не тільки першою вийшла з кризи, а й підтвердила свою роль своєрідного локомотива в Європі [12]. Уже в січні – вересні 2010 р. німецька економіка продемонструвала певну стабільність, і за останніми оцінками Європейської Комісії у 2010 р. очікується приріст ВВП країни 3,4% (за попередніх прогнозів всього – лише 1,2%).

Подолання фінансово-економічної кризи потребує чіткої послідовності дій, насамперед, на урядовому рівні, оскільки саме уряд на основі аналізу ситуації, врахування прямих та опосередкованих ризиків і наявного ресурсного потенціалу має визначати основні антикризові дії. В даному контексті, як один із можливих варіантів, заслуговує на увагу практичний досвід реалізації німецької моделі з подолання кризових явищ в економічній, фінансовій та соціальній сферах. Не наполягаючи на позиції сліпого копіювання досвіду Німеччини в Україні, разом із тим, на нашу думку, необхідним є врахування методологічного аспекту, інструментарію та структурних складових німецької моделі виходу з фінансово-економічної кризи. Важко заперечувати, що ряд ефективних дій ФРН у сфері антикризових дій могли б бути грамотно адаптовані для застосування в соціально-економічній системі України, а своєчасне врахування дій федерального уряду Німеччини може бути підґрунтям для вироблення власних ефективних механізмів вітчизняного антикризового менеджменту. Зосереджуємо на цьому увагу, позаяк практичну значимість міжнародного досвіду в досліджуваних проблемах вбачаємо у якнайшвидшому виході України з кризового стану.

Article is devoted questions of influence of world crisis and its financial and economic displays in leading world countries, including EU, is considered features of a current of the crisis phenomena in Ukraine; value of integrated approach of the anti-recessionary actions developed and realized by the Government of Germany is considered; the basic methodological approaches, logic, principles and tools of German model on an exit from social and economic crisis are investigated; conclusions concerning use possibilities in

Ukraine of measures of the anti-recessionary influence which have passed successful approbation in Germany are offered.

Key words: *financial and economic crisis, anticrisis measures, anticrisis experience in countries of EU, model of way out of crisis.*

Прослежено впливання мирового кризиса и её финансово-экономических проявлений в ведущих странах мира и Украине. Исследованы основные методологические подходы, логика, принципы и инструменты немецкой модели по выходу из социально-экономического кризиса. Предложены выводы относительно возможностей использования в Украине мер антикризисного влияния, успешно апробированных в Германии.

Ключевые слова: *финансово-экономический кризис, антикризисные меры, антикризисный опыт стран ЕС, модель выхода из кризиса.*

Література

1. Max Otte: Die Finanzkrise und das Versagen der modernen Ökonomie, in: APuZ 52/2009. – S. 9–16.
2. International Monetary Fund: Global Financial Stability Report, Market Update. – 2009. – 28. Januar.
3. Statistisches Jahrbuch 2009 für die Bundesrepublik Deutschland. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2009. – S. 730–731.
4. Міністерство економіки України. Таблиця основних показників економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art
5. Новицький В. Є. Інституційне регулювання в умовах кризи: реалії та імперативи // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 1–2. – С. 10.
6. Пахомов Ю. Н. Основные задачи формирования посткризисной модели развития экономики Украины // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 1–2. – С. 3.
7. Deutschland gestärkt aus der Krise führen. Jahresbericht der Bundesregierung 2008/2009. – Presse- und Informationsamt der Bundesregierung. – Berlin, 2009. – 76 s.
8. Finanzmarktstabilisierungsfondsgesetz von 17. Oktober 2008. – BGBl, I. – S. 1982.
9. Verordnung zur Durchführung des Finanzmarktstabilisierungsfondsgesetzes (FMSStFV) vom 20. Oktober 2008. – BMWi / BMF.
10. Gesetz zur Umsetzung steuerrechtlicher Regelungen des Maßnahmenpakets «Beschäftigungssicherung durch Wachstumsstärkung» vom 21. Dezember 2008. – Bundesgesetzblatt, Jahrgang 2008, Teil 1, Nr. 64, ausgegeben zu Bonn am 29. Dezember 2008. – S. 2896.
11. Pakt für Beschäftigung und Stabilität in Deutschland. – Magazin für Wirtschaft und Finanzen. Nr. 66, 01/2009. – S. 4–5.
12. Deutschland Wachstumslokomotive in Europa [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bundesregierung.de.

УДК 94 (437.1/.2:477)

Цуп О.

ПРОБЛЕМА «ЯМБУРЗЬКОЇ» ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ ПЕРЕД ЧЕСЬКОЮ РЕСПУБЛІКОЮ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДВОСТОРОННІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Розглянуті проблемні питання українсько-чеського торговельно-економічного співробітництва, насамперед погашення боргів України перед Чехією за «Ямбурзькими угодами». Проаналізовано стан проблеми, шляхи її розв'язання та вплив на розвиток міждержавних відносин.

Ключові слова: Україна, Чеська Республіка, торговельно-економічне співробітництво, «Ямбурзькі угоди».

Інтенсивність двостороннього економічного співробітництва цілком залежить від договірної бази, взаємних консультацій, товарообігу, ефективності спільного підприємництва, інвестування, людських ресурсів тощо. Поряд із оцінкою стану торговельно-економічних відносин, обміном практичним досвідом, спільним пошуком шляхів активізації та оптимізації контактів між підприємницькими структурами обох країн, існують проблеми, що перешкоджають вільній співпраці в даній сфері. Це, насамперед, проблема «ямбурзької» заборгованості України перед Чеською Республікою, борги українських АЕС перед чеською компанією «ШКОДА–Ядерне машинобудування» і використання чеської кредитної лінії для фінансування експорту товарів та послуг із Чехії в Україну.

Взаєминам між Україною та Чеською Республікою в економічній сфері присвячено низку публікацій як українських, так і чеських дослідників. Це, передовсім, праці В. Литвина [10], Р. Корсака [9], С. Устича [11]. На окремі проблемні аспекти торговельно-економічної співпраці, а саме «ямбурзькі» борги України, звернули увагу Л. Ковалишин [8] та В. Вотапек [15]. Разом із тим саме ця проблема потребує детальнішого висвітлення, адже затягування процесу її розв'язання може зашкодити успішній реалізації міждержавного співробітництва на всіх рівнях.

Метою статті є спроба розглянути історію і сучасний стан проблеми погашення боргів України перед Чехією за «Ямбурзькими угодами», окреслити шляхи розв'язання цієї проблеми та простежити вплив на розвиток двосторонніх відносин. Підставою для дослідження стали матеріали двох

фондів Галузевого державного архіву МЗС України [1–7] та звіти МЗС Чеської Республіки [12–14].

Історія «Ямбурзьких домовленостей» розпочалася ще у 1985 р., коли між урядами СРСР і ЧССР було підписано угоду про співробітництво в освоєнні Ямбурзького газового родовища, будівництві газогону Ямбург–Західний кордон СРСР, об'єктів Уральського газового комплексу і пов'язані з цим поставки природного газу з СРСР до ЧССР упродовж 1986–1998 рр. Відповідно до змісту її статей будівельні організації ЧССР із 1986 р. споруджували в СРСР об'єкти виробничого і соціального призначення, у т. ч. в Україні. Фінансування цих робіт відбувалося за рахунок кредитів чеської сторони, а Радянський Союз мав розплачуватися за виконані роботи поставками газу [1, 85–86]. Після розпаду СРСР та Чехословаччини питання про виконання умов угоди актуалізувалося. За результатами багатосторонніх переговорів було визначено, що кожна з держав добудовує об'єкти на своїй території окремо. Росія як правонаступниця Радянського Союзу перебрала виплату частини радянських боргів за «Ямбурзькою угодою» і до 2001 р. погасила їх повністю. Зважаючи на те, що значна частина будівельних об'єктів залишилася на території України, постало питання про погашення боргу українською стороною перед Чеською Республікою

Після тривалих узгоджень 30 червня 1997 р. була підписана «Угода між Урядом України і Урядом Чеської Республіки про умови завершення реалізації після 1 січня 1992 р. на території України «Угоди між Урядом СРСР і Урядом ЧССР про співробітництво в освоєнні Ямбурзького газового родовища, будівництві магістрального газопроводу Ямбург–Західний кордон СРСР та об'єктів Уральського газового комплексу і пов'язані з цим поставки природного газу із СРСР до ЧССР» від 16 грудня 1985 р. Цим документом визначені функції генеральних замовників («Укргазпром» і Ужгородський завод «Турбогаз»), підрядників («Західукрзакордоннафтогазбуд») та підрядника з будівництва (чеський «Трансгаз»). Оформлення документів для визначення вартості виконаних робіт і послуг на рахунок заборгованості, укладення договорів на поставки природного газу з України до Чехії доручено акціонерному товариству «Укргазпром» і підприємству «Трансгаз». Загальна вартість витрат чеської сторони на 17 об'єктах (лінійна частина газопроводу Ямал-Західний протяжністю 275 км, компресорні станції, житлові квартали і школи в Івано-Франківську, Ужгороді, смт Богородчани тощо), переданих у власність Україні після 1 січня 1992 р., становила 91,08 млн. умовних розрахункових одиниць (УРО). Із цієї суми українська сторона зобов'язалася погасити заборгованість за роботи, виконані після 1 січня 1992 р. на суму 79,17 млн. УРО, що на той час відповідало 1247 млн. м³ природного газу. Спла-

та боргу за роботи, виконані ЧСФР до 31 грудня 1991 р., на суму 11,91 млн. УРО (187,5 млн. м³ природного газу) підлягало додатковому узгодженню [6, 1–5]. У цілому, заборгованість української сторони, крім постачання природного газу, можна було погасити конвертованими товарами. Відсотки на заборгованість Україна мала сплачувати також постачанням природного газу щорічно. Ця угода вступила в силу лише через два роки від часу підписання – 2 липня 1999 р., що значно ускладнило процес погашення заборгованості українською стороною.

У наступні роки питання заборгованості порушували під час усіх офіційних візитів і неформальних зустрічей керівництва Чеської Республіки та України, на засіданнях спільної Комісії з питань торговельно-економічного співробітництва. Зокрема, про умови повернення українського боргу йшлося під час переговорів між представниками акціонерного товариства «Укртрансгаз» і чеською компанією «Трансгаз» 18–22 жовтня 1999 р. в Празі. Проект відповідної угоди був переданий чеській стороні, проте спільного рішення так і не було знайдено. 25 січня 2000 р. чеське посольство в Україні зініціювало зустріч посла Й. Врабця з віце-прем'єр-міністром України Ю. Тимошенко для обговорення питань розвитку співпраці в галузі ядерної енергетики. До «ямбурзьких» боргів України додалася заборгованість українського «Енергоатому» перед чеською компанією «Шкода-ЯМ» за поставлене у попередні роки устаткування для Південно-Української і Рівненської АЕС. Їх сума на 2000 р. становила 16 млн. дол. США [2, 126–130]. Проблема боргових зобов'язань України стала однією з головних перешкод для поглиблення українсько-чеської співпраці. Саме тому українська сторона надала першочергового значення пошуку взаємоприйнятних рішень.

Особливо гостро питання щодо погашення Україною заборгованості відповідно до «Ямбурзької угоди» (завершити виконання якої передбачали у 2000 р.) постало під час офіційного візиту віце-прем'єр-міністра та міністра закордонних справ Чехії Я. Кавана 22 жовтня 2001 р. в Україну. Він, охарактеризувавши цю проблему, як таку, що «обтяжує двосторонні взаємини», заявив, що Чехія, яка в цілому підтримує прагнення України вступити до Світової Організації Торгівлі (СОТ), буде змушена проінформувати цю організацію про ставлення України до виконання двосторонніх договірних документів [4, 44]. За результатами візиту чеського міністра відповідні українські міністерства та відомства отримали доручення президента до кінця листопада 2001 р. спільно з чеською стороною узгодити величину заборгованості України Чеській Республіці за «Ямбурзькою угодою» у грошовому вимірі та визначити механізм її погашення. Відповідно до міжурядового протоколу мали вирішити також питання щодо реалізації кредитної лінії для фінансування чеського експорту в Україну на

суму 120 млн. дол. США. Однак, незважаючи на вказівки, українська сторона не лише не виробила прийнятні для Чехії пропозиції, а й не погодилася між собою спільну позицію, продовжуючи по-різному трактувати вже підписані й ратифіковані угоди.

Під час шостого засідання українсько-чеської Комісії з питань торговельно-економічного співробітництва 15–17 листопада 2001 р. знову актуалізувалася проблема погашення «ямбурзьких» боргів. Міністерство фінансів України запропонувало підписати нову угоду, мотивуючи це тим, що попередній документ не визначав терміни погашення боргу, а його вартість визначали в неіснуючих грошових одиницях – УРО. Чеська сторона не була готова до такого розвитку подій і негативно сприйняла українську пропозицію, адже вона суперечила домовленостям, досягнутими у ході візиту Я. Кавана до Києва та результатам дворічних переговорів НАК «Нафтогаз України» з Мінфіном ЧР. Також чеська делегація висловила занепокоєння з приводу зволікання в опрацюванні українською стороною питань реалізації кредитної лінії для фінансування експорту товарів і послуг із Чеської Республіки [3, 42; 5, 103–104, 132–134, 171–172]. Таким чином, і цього разу результату, який би влаштував обидві сторони, досягнуто не було.

Із огляду на ситуацію, що склалася, фахівці прогнозували, що такий перебіг подій негативно позначиться на реалізації однієї з пріоритетних зовнішньоекономічних цілей України, а саме вступу до СОТ. Чеська сторона могла заблокувати дане питання з приводу невиконання Україною свого внутрішнього законодавства. Крім цього, якщо досі чеська сторона обмежувалася двосторонніми консультаціями щодо експорту з України металургійної продукції (листів теплопрокатних), то тепер виникла реальна загроза оголошення нею антидемпінгових розслідувань, що могло завдати державі значних економічних збитків. Серед можливих політичних наслідків для міждержавних відносин називали, зокрема, загрозу відміни запланованого на січень 2002 р. візиту прем'єр-міністра Чехії М. Земана до України. З урахуванням цього нагальним завданням стала активізація та чіткіша координація роботи міністерств і відомств України з виконання доручень президента й прем'єр-міністра України.

Наступний крок до розв'язання даної проблеми зробила Чеська Республіка. 23–24 квітня 2003 р. чеська сторона надіслала проект контракту між НАК «Нафтогаз України» і «Трансгаз» (Чехія) з визначенням технічних аспектів сплати заборгованості. Однак із боку України не було жодної реакції на чеську пропозицію. Крім того, дату переговорів «Нафтогаз України» постійно переносив. Саме тому питання погашення заборгованості за «Ямбурзькою угодою» знову залишилося невирішеним.

Найнепередбачуванішим в історії українських виплат за «Ямбурзькою угодою» став 2004 р. Чеська Республіка всі питання стосовно остаточного погашення українських боргів відклала до моменту свого входження до ЄС. З одного боку, Україна отримала додаткові час і можливості опрацювати нові підходи до розв'язання даної проблеми. З іншого боку – з 1 травня 2004 р. українська сторона стала боржником не Чеської Республіки зокрема, а ЄС в цілому. В таких умовах Україна була змушена поступатися і в односторонньому порядку форсувати виплату заборгованості.

На початку 2006 р. в ході візиту української урядової делегації до Чеської Республіки поряд із укладенням міждержавної «Угоди про співробітництво в галузі оборонної промисловості» було домовлено про пошук спільних рішень із вирішення питання українського боргу за «Ямбурзькою угодою» [7, 1–5; 8, 48–49]. Сторони відзначили, що підписання даної угоди стало ще одним важливим кроком у напрямку розв'язання даної проблеми, хоча практичних рішень так і не було знайдено.

Упродовж 2007–2009 рр. уряди обох країн проводили різноманітні заходи щодо врегулювання процесу виплати «ямбурзьких» боргів. Зокрема, у березні 2007 р. під час візиту до Чехії першого віце-прем'єр-міністра України, міністра фінансів України М. Азарова сторони погодили опрацювання термінів та шляхів виплати боргу на експертному рівні. Про стан розв'язання даної проблеми йшлося на засіданнях Змішаної Комісії з питань економічного, промислового та науково-технічного співробітництва 19–20 березня 2007 р. в Києві, 17 червня 2008 р. в Празі та 17–18 вересня 2009 р. знову в Києві [12, 218; 13, 211; 14, 306]. Однак на цьому етапі сторони знову обмежилися пропозицією спільних консультації експертів обох країн із вивчення всіх взаємоприйнятних варіантів погашення заборгованості України перед Чеською Республікою.

У 2010 р. ситуація з виплатою «ямбурзьких» боргів України залишилася незмінною, хоча вартість газу з моменту виникнення заборгованості змінилася істотно. Численні переговори з цього питання поки що не привели до порозуміння між сторонами. Як один із можливих варіантів запропоновано реструктурувати повернення боргу в два етапи – 3 роки плюс 9 років (із різними відсотковими ставками для кожного з цих етапів), що, правда, тепер залишається лише погодити відсоткові ставки, прийнятні як для України, так і для Чехії.

Таким чином, питання погашення Україною боргів Чеській Республіці за умовами «Ямбурзької угоди» займає важливе місце в українсько-чеській економічній співпраці. Наявність цієї проблеми і затягування процесу її розв'язання створює суттєве напруження у міждержавних відносинах, негативно впливає на імідж України в Європі та її плани інтегруватися в європейські й світові структури. З огляду на економічні перспективи

України і водночас на статус Чехії як члена ЄС, котрий розглядає запровадження сприятливих режимів для нашої держави, шляхи вирішення цього питання набирають чіткіших обрисів.

The article described problem questions Ukrainian-Czech trade-economic cooperation, first of all sinking debts of Ukraine before the Czech Republic after «Yamburg agreements». The author analyzed the state of problem, ways of its decision and influence on development of intergovernmental relations.

Key words: *Ukraine, the Czech Republic, trade-economic cooperation, «Yamburg agreements».*

Рассматривены проблемные вопросы украинско-чешского торгово-экономического сотрудничества, в первую очередь о погашение долгов Украины перед Чехией согласно «Ямбургских соглашений». Проанализировано состояние проблемы, пути ее решения и влияние на развитие межгосударственных отношений.

Ключевые слова: *Украина, Чешская Республика, торгово-экономическое сотрудничество, «Ямбургские соглашения».*

Література

1. ГДА МЗС України, ф. 1 (Справи постійного зберігання за 1988–2002 рр.), оп. 4, спр. 7328. Укладення політичних договорів та угод між Україною та іншими країнами, переговори та листування про їх виконання (5 січня 1994 р. – 28 квітня 1994 р.). – 222 арк.
2. ГДА МЗС України, ф. 1 (Справи постійного зберігання за 1988–2002 рр.), оп. 5, спр. 10806. Організація офіційних візитів та робочих візитів глав іноземних держав, урядів та міністрів закордонних справ в Україну (10 січня 2000 р. – 17 грудня 2000 р.). – 207 арк.
3. ГДА МЗС України, ф. 1 (Справи постійного зберігання за 1988–2002 рр.), оп. 5, спр. 11552 (036). Записи бесід, щоденники співробітників посольств і представництв України (26 січня 2001 р. – 14 грудня 2001 р.). – 42 арк;
4. ГДА МЗС України, ф. 1 (Справи постійного зберігання за 1988–2002 рр.), оп. 5, спр. 11563. Організація офіційних та робочих візитів глав іноземних держав, урядів та міністрів закордонних справ в Україну. Т. 2. (15 жовтня 2001р. – 28 грудня 2001 р.). – 101 арк.
5. ГДА МЗС України, ф. 1 (Справи постійного зберігання за 1988–2002 рр.), оп. 5, спр. 11574. Економічні взаємовідносини (загальне). Т. 3. (15 жовтня 2001 р. – 29 грудня 2001 р.). – 230 арк.
6. ГДА МЗС України, ф. 2 (Двосторонні договори і угоди), оп. 6, спр. 1262. Угода між Урядом України та Урядом Чеської Республіки про умови завершення реалізації після 1 січня 1992 року на території України «Угоди між Урядом СРСР і Урядом ЧССР про співробітництво в освоєнні Ямбурзького газового родовища, будівництві магістрального газопроводу Ямбург–Західний кордон СРСР та об'єктів Уральського газового комплексу і пов'язані з цим поставки природного газу із СРСР до ЧССР» від 16 грудня 1985 р. (30 червня 1997 р.). Ратифікаційна грамота (2 липня 1999 р.). – 5 арк.
7. ГДА МЗС України, ф. 2 (Двосторонні договори і угоди), оп. 6, спр. 4963. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Чеської Республіки про співробітництво в галузі об'єднаної промисловості (17 лютого 2006 р.). – 5 арк.

8. Ковалишин Л. За Ямбурзьким рахунком / Людмила Ковалишин // Зовнішні справи. – 2007. – Листопад. – С. 48–49.
9. Корсак Р. В. Українсько-чеське міждержавне співробітництво в 1991–2005 рр. : [монографія] / Р. В. Корсак. – Ужгород : Гражда, 2007. – 208 с.
10. Литвин В. Україна: Європа чи Євразія? / Володимир Литвин. – К. : Лі-Терра, 2004. – 512 с.
11. Устич С. Україна – Чехія: партнерство, спрямоване у перспективу / Сергій Устич // Політика і час. – 2003. – № 11. – С. 14–23.
12. Report on the Foreign Policy of the Czech Republic 2007. – Prague : Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic, 2008. – 491 s.
13. Report on the Foreign Policy of the Czech Republic 2008. – Prague : Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic, 2009. – 442 s.
14. Report on the Foreign Policy of the Czech Republic 2009. – Prague : Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic, 2010. – 609 s.
15. Votápek V. Česká výhodní politika / Vladimír Votápek // Zahraniční politika České republiky 1993–2004. Úspěchy, problémy a perspektivy / [O. Pick, V. Handl (eds.) a kolektiv autorů]. – Praha : Ústav mezinárodních vztahů, 2004. – S. 99–108.

УДК 001

Шкарабан С., Познахівський Є.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Розглянуті питання вдосконалення організації та методики наукових досліджень в Україні. Розкрито суть компонентів науки і дано їм критичну оцінку.

Ключові слова: наукові дослідження, дискусія, результати досліджень, критична оцінка, компоненти науки.

В сучасних умовах наука стає дедалі важливішою галуззю суспільного виробництва як спосіб більш чи менш масового виробництва відповідних знань, що посилює її вплив на розвиток матеріального виробництва та інші соціальні процеси. Розвиток наукових досліджень в Україні, яка ось уже 20 років перебуває в перехідному періоді між демократією і тоталітаризмом, ринковими та неринковими умовами господарювання, особливо необхідний як основа обґрунтованого державного управління суспільством, усіма сторонами його матеріального, соціального й духовного життя.

Із практичної точки зору основною проблемою наукових досліджень є встановлення різниці між наукою і науковою пізнавальною діяльністю. Не вдаючись у детальне обговорення поглядів на цю проблему, відзначимо, що, на нашу думку, науку слід розглядати як систему пропозицій, побудовану суворо визначеним чином. Такий підхід започаткував ще Аристотель, визначивши науку як систему доведених істинних пропозицій, зберігається і в більшості сучасних наукових дослідженнях. Не менше значення має визначення структури науки, тобто встановлення певної обґрунтованої сукупності ознак, на основі яких ті чи інші пропозиції слід вводити в певні компоненти науки. Першим таким компонентом треба визначити обґрунтування необхідності описуваних пропозицій. У більшості випадків навіть із актуальних пропозицій спостерігаються різні визначення їх суті, що потребує виділення другої компоненти науки – опису таких визначень, їх критичної оцінки та висновків, що мають логічну форму висловлювань, які щось стверджують або заперечують, дотриуючись вимог істинності. При цьому необхідно приймати фіксовану множину значень істинності від 1 до 3, де 1 – правильно, 2 – правильно з певними допуска-

УДК 001

Шкарабан С., Познахівський Є.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Розглянуті питання вдосконалення організації та методики наукових досліджень в Україні. Розкрито суть компонентів науки і дано їм критичну оцінку.

Ключові слова: наукові дослідження, дискусія, результати досліджень, критична оцінка, компоненти науки.

В сучасних умовах наука стає дедалі важливішою галуззю суспільного виробництва як спосіб більш чи менш масового виробництва відповідних знань, що посилює її вплив на розвиток матеріального виробництва та інші соціальні процеси. Розвиток наукових досліджень в Україні, яка ось уже 20 років перебуває в перехідному періоді між демократією і тоталітаризмом, ринковими та неринковими умовами господарювання, особливо необхідний як основа обґрунтованого державного управління суспільством, усіма сторонами його матеріального, соціального й духовного життя.

Із практичної точки зору основною проблемою наукових досліджень є встановлення різниці між наукою і науковою пізнавальною діяльністю. Не вдаючись у детальне обговорення поглядів на цю проблему, відзначимо, що, на нашу думку, науку слід розглядати як систему пропозицій, побудовану суворо визначеним чином. Такий підхід започаткував ще Аристотель, визначивши науку як систему доведених істинних пропозицій, зберігається і в більшості сучасних наукових дослідженнях. Не менше значення має визначення структури науки, тобто встановлення певної обґрунтованої сукупності ознак, на основі яких ті чи інші пропозиції слід вводити в певні компоненти науки. Першим таким компонентом треба визначити обґрунтування необхідності описуваних пропозицій. У більшості випадків навіть із актуальних пропозицій спостерігаються різні визначення їх суті, що потребує виділення другої компоненти науки – опису таких визначень, їх критичної оцінки та висновків, що мають логічну форму висловлювань, які щось стверджують або заперечують, дотриуючись вимог істинності. При цьому необхідно приймати фіксовану множину значень істинності від 1 до 3, де 1 – правильно, 2 – правильно з певними допуска-

ми, 3 – неправильно. Третьою компонентою науки є метод, що передбачає описання складу та послідовності логічних і експериментальних дій, необхідних для отримання певних одиниць знання про об'єкт наукового дослідження у формі нормативів із урахуванням критеріїв здійснимості. І, нарешті, завершальною, четвертою компонентою науки має бути сукупність рекомендацій із реалізації теоретичної чи практичної частин наукових пропозицій, їх ефективності й найбільш бажаних галузей застосування запропонованих наукових висновків (навчальний процес, виробництво, надання послуг, юриспруденція і т. п.). Слід зазначити, що наведений опис головних компонентів науки досить загальний, напевно не вільний від деяких недоліків, але дає цілком реальну можливість відрізнити пізнавальну діяльність від наукової, допоможе об'єктивно віднести певну діяльність та її результати до наукової.

Важливе значення мають способи визнання та оформлення результатів наукових досліджень. В Україні, як відомо, для цього використовують систему наукових ступенів і звань. На нашу думку, їй притаманні такі суттєві недоліки: дублювання, забюрократизованість, суб'єктивність, надмірна, необґрунтована в багатьох випадках ускладненість, гіпертрофована мотивація наукових працівників. Усунення згаданих недоліків можливе через спрощення процесу оцінки та присвоєння наукових ступенів кандидата і доктора наук. Із усіх вимог до кандидатських дисертацій варто визнати головними й залишити тільки такі: наявність описаних вище обов'язкових компонентів науки в дисертаційній роботі та рівень засвоєння її автором методики наукового дослідження. Дублювання наукової роботи можливе через відмову від написання й захисту докторських дисертацій у прийнятому в нас їх розумінні. Замість цієї процедури можна використати чинний порядок присвоєння наукових звань або присвоєння ступеня доктора наук за чітко регламентовані суттєві наукові досягнення, як: отримання відзнак високорейтингових, солідних міжнародних та вітчизняних організацій, отримання серйозних практичних результатів, написання кількох кандидатських дисертацій. Цим буде досягнуто суттєве зменшення часу, енергії та інших ресурсів наукових працівників без шкоди для науки.

Зниженню забюрократизованості науки сприятиме вміле поєднання централізації та децентралізації в організації наукової діяльності. На нашу думку, головна частина роботи з написання, моніторингу та оцінки наукових робіт має здійснюватися в наукових закладах і наукових підрозділах відповідних суб'єктів господарювання. Централізовано, тобто на рівні державних органів управління, треба:

- ✓ встановлювати пріоритетні напрямки наукових досліджень;
- ✓ перевіряти обґрунтованість присвоєння наукових ступенів і звань у спірних та сумнівних випадках і видавати необхідні документи;

- ✓ встановлювати перелік органів із правом захисту та присвоєння наукових ступенів і звань;
- ✓ на основі маркетингових досліджень та обговорення відповідної інформаційної бази сприяти рекламуванню і впровадженню результатів наукових розробок;
- ✓ розробляти шляхи вдосконалення здійснення та організації наукової діяльності;
- ✓ вибір напрямків, способів та обсягів моральної і матеріальної мотивації учасників наукових процесів.

У процесі практичної реалізації результатів наукових досліджень чи не найважливішу роль відіграє правильність проведення та підбиття підсумків наукових дискусій, адже в їх ході мають бути встановлені істинність і практична значимість тих чи інших пропозицій на основі визнання їх більшістю наукової спільноти. Істинність наукових висновків особливо важлива в юридичній практиці. Наприклад, неправильна, неточна чи неповна характеристика завдань аналізу, обліку, менеджменту та інших наук може стати основою прийняття несправедливих судових рішень за позовами працедавців до своїх менеджерів, аналітиків, бухгалтерів та інших спеціалістів щодо невиконання ними своїх службових обов'язків, і навпаки – дасть змогу порівняно легко виправдати практично будь-які дії відповідачів адвокатам, яким відомі результати дискусії в частині суті й завдань відповідних наук. Дані дискусії щодо практичної цінності результатів наукових досліджень сприятимуть обґрунтованому і правильному їх вибору суб'єктами господарювання й іншими зацікавленими юридичними та фізичними особами.

Важливу роль у вдосконаленні наукових досліджень відіграють наукові дискусії як найефективніша форма колективної творчої праці. Їх проводять під час обговорення будь-якої наукової роботи (дисертації, наукові доповіді, статті й т. п.). При цьому важливо дотримуватися всіх умов, що забезпечують її плідність. Опоненти мають бути активними, вміти знайти позитивні аспекти обговорюваної роботи, правильно висловлювати точку зору автора роботи, чітко формулювати суть його помилок, у доброзичливій формі вказувати можливі шляхи їх усунення. При проведенні дискусії важливо дотримуватись вимог етики. Критикуючи помилки і недоробки наукового дослідження, учасники обговорення не повинні зачіпати особисті якості й наукові здібності автора наукової роботи.

Сьогодні в Україні особливо зростає інтерес до наукових дискусій із проблем суб'єктів господарювання у зв'язку з їх приватизацією, акціонуванням, до проблем повторного перерозподілу власності й забезпечення ефективності функціонування ринкової економіки.

The problems of improving the organization and methods of research in Ukraine. The essence of science components and given their critical evaluation.

Key words: *research, discussion, research, critical evaluation, components of science.*

Рассмотрены вопросы совершенствования организации и методики научных исследований в Украине. Раскрыта сущность компонентов науки и дано им критическую оценку.

Ключевые слова: *научные исследования, дискуссия, результаты исследований, критическая оценка, компоненты науки.*

Література

1. Білуха М. Основи наукових досліджень / М. Білуха // Підручник для студентів екон. спец. вузів. – К.: Вища школа, 1997. – 202 с.
2. Організація наукових досліджень, написання та захист магістерської дисертації / За ред. Пасічника В. В. – К.: «Ліра-К», 2010. – 282 с.
3. Пушкарь А., Потрошкова Л. Основы научных исследований и организация научно-исследовательской деятельности / А. Пушкарь, Л. Потрошкова. – К.: «Ліра-К», 2008. – 280 с.
4. Цехмістрова Г. Методологія наукових досліджень / Г. Цехмістрова. – К.: Кондор, 2008. – 280 с.
5. Хоменко І. Евристика / І. Хоменко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 280 с.
6. Шейко В., Кушнарєнко Н. Організація та методика науково-дослідницької діяльності. Підручник – 2-ге вид., перероб. і доп. / В. Шейко, Н. Кушнарєнко. – К.: Знання-Прес, 2002.

УДК 339.138

Яневич М.

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Здійснено діагностику процесів організації маркетингової діяльності групою регіональних виробників кондитерської продукції. Розглянуто проблеми формування ефективного механізму стратегічного маркетингового управління й запропоновано організацію комплексної системи маркетингу.

Ключові слова: *маркетингове управління, маркетингова служба, комплексна система стратегічного маркетингового управління, інформаційна маркетингова система.*

Маркетинг – найпроблемніше місце більшості вітчизняних підприємств, у т. ч. підприємств кондитерської галузі. Проблема виробництва продукту вже давно відійшла на другий план, а спроможність підприємства продавати вироблену продукцію є важливішим індикатором успішності. Багато підприємств вживають заходів до того, щоб реорганізувати або створити систему маркетингу підприємства. З огляду на те, що більшість підприємств перебувають у складному фінансовому становищі, починати потрібно з дій, що не потребують значних витрат. Як правило, це організаційно-управлінські заходи, що за цілеспрямованої реалізації дадуть підприємству змогу значно підвищити ефективність служби маркетингу і збуту.

Дослідження розвитку маркетингового менеджменту на підприємствах кондитерської галузі показують, що кондитерські підприємства ще не виявляють належної готовності до організаційної перебудови, необхідної для впровадження системи маркетингу як ефективного механізму взаємодії підрозділів усередині підприємства і за його межами для посилення орієнтації на споживача. Ця неготовність обумовлена, по-перше, спрощеним розумінням маркетингу в середовищі керівників цих підприємств. У кращому випадку воно зводиться до перерахування функцій маркетингу у відриві від системної перебудови підприємства. По-друге, сильно відчувається опір сформованих структур управління впровадженню і повноправному розвитку нової ланки на високому рівні управлінської ієрархії. Практика показує, що і керівники служб маркетингу не готові перебрати всю

повноту відповідальності за рекомендації, рішення та дії, котрі не обмежуються організацією і проведенням рекламних кампаній та управлінням каналами розподілу. Саме тому ще рідкісні випадки, коли служба маркетингу безпосередньо бере участь у формуванні маркетингової стратегії і тактики підприємства, розробленні асортиментної політики, аналізі кон'юнктури ринку й можливих тенденцій його зміни, формуванні прогнозів збуту на коротко- і середньотермінові періоди, ініціюванні реформування підрозділів організації та їх взаємодії у вирішенні оперативних і стратегічних завдань.

Хоча служби маркетингу нині створені у більшості середніх та великих кондитерських підприємств, але цілі й завдання їх поки ще багато в чому обмежені рамками тактичних завдань у сферах розподілу, просування, реклами і PR. Стратегічна компонента маркетингової діяльності, якщо така є, по суті, формальна, і формування стратегії маркетингу залишається найпроблемнішим місцем у діяльності підприємств кондитерської галузі. Це призводить до того, що функція служби маркетингу обмежується організацією товароруку та рекламою і майже не впливає на оптимізацію ключових бізнес-процесів, у т. ч. визначення характеру й масштабів діяльності, розроблення асортиментної та цінової політики, пошук шляхів ефективного використання потенціалу підприємства з урахуванням аналізу поточної кон'юнктури ринку, розроблення прогнозів попиту і т. д.

Із викладеного випливає, що для організації справді ефективного маркетингу на кондитерських підприємствах необхідна насамперед комплексність, тобто маркетингова служба має перебрати комплексне виконання всіх маркетингових функцій (повністю самостійно або у співпраці з іншими структурними підрозділами підприємства залежно від функцій, специфіки діяльності підприємства і характеру вирішуваних завдань), починаючи з формування маркетингової стратегії й закінчуючи управлінням збутом та просуванням продукції.

Питаннями стратегічного маркетингового управління займалася низка провідних вітчизняних і зарубіжних учених. До них варто віднести: М. Єрмошенко, В. Сліпенького, В. Маркова, Т. Мордвінзева, С. Кузнецова, В. Белявцева, Л. Балабанова, Л. Єжова, І. Бучацьку, Т. Алачева, В. Гончаренко, А. Лутай. Однак деякі питання вирішені ще недостатньо. Зокрема, потребують подальшого розв'язання проблеми теоретичних підходів до стратегічного управління на маркетингових засадах та формування на підприємстві комплексної системи маркетингового стратегічного управління.

Мета статті полягає у висвітленні проблем організації маркетингу кондитерських підприємств, для чого необхідне впровадження комплексної системи стратегічного маркетингового управління, а також в обґрун-

туванні доцільності формування на підприємстві маркетингової інформаційної системи як необхідної умови прийняття ефективних стратегічних рішень.

Під стратегічним управлінням у науці розуміють процес прийняття та здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, базований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього середовища, в якому воно діє [1, 25; 5, 28], або як технологію управління організацією в умовах підвищеної нестабільності зовнішнього середовища та його невизначеності [2, 34].

Щодо маркетингового управління то в науковій літературі його асоціюють із поняттям «маркетинговий менеджмент» і розглядають як аналіз, планування, впровадження в життя й контроль за здійсненням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримування взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети організації [3, 29; 6, 41]. Інший науковець, Н. Куденко, розкриває дане поняття ширше, вважаючи, що «стратегічний маркетинг є складовою частиною маркетингового менеджменту та стратегічного менеджменту на кожному підприємстві чи фірмі. Основна його мета полягає в розробленні маркетингової стратегії для досягнення маркетингових цілей підприємства з урахуванням ринкових вимог та можливостей організації» [4, 5].

Автори більшості книг із маркетингового управління терміни «маркетингове управління підприємством» і «управління маркетингом» ототожнюють, як однакові поняття, що виконують одні й ті самі функції. На наш погляд, ці поняття відрізняються між собою й одночасно взаємофункціонують в одному цілому.

Із врахуванням викладеного стає очевидним, що нині основою процесу управління промисловим підприємством дедалі більше служить маркетингова діяльність, що й описано в літературі як перехід підприємства до концепції маркетингового управління замість товарної чи виробничої концепції.

Ми діагностували процеси організації маркетингової діяльності групою регіональних виробників кондитерської продукції Тернопільської та Івано-Франківської області (на прикладі 9-и регіональних виробників кондитерської продукції – ВАТ КФ «Ласощі», ВАТ «Тера», ВАТ «Івано-Франківська харчосмакова фабрика», ТОВ «Тута і К», ТОВ «Синдикат», ТОВ «Здоба», ВАТ «Крона» та ЗАТ «Перлина»), що дало змогу виявити основні проблеми в їхній маркетинговій діяльності, які потребують розв'язання за рахунок упровадження комплексної системи стратегічного маркетингового управління (табл. 1).

Таблиця 1

**Проблеми в організації маркетингу кондитерських підприємств,
що потребують упровадження комплексної системи
стратегічного маркетингового управління**

№ з/п	Функціональні сфери маркетингової проблеми	Опис маркетингової проблеми
1	2	3
1	Продуктово-ринкові проблеми: у багатьох підприємств стратегічні бізнес-одиниці (СБО) не виділені в структурі й процесах маркетингу.	Дана проблема робить діяльність системи маркетингу і збуту на ключових ринках недостатньо ефективною та гнучкою. Підприємство позбавляється можливості швидко реагувати на вимоги ринку, проводити зважену конкурентну і комунікаційну політику, оперативно реагувати на зміну ринкової ситуації змінами цінової й асортиментної політики.
2	Комунікації (реклама, дослідження ринку) обмежені й недостатні для підтримки продажу продукції та розширення ринків збуту.	Незважаючи на достатньо різноманітний асортимент продукції навіть у найбільших кондитерських виробників, маркетингові комунікації здійснюються у вкрай обмеженому обсязі. Крім того, у зв'язку з недостатньо чітким виділенням стратегічних бізнес-одиниць комунікації недостатньо концентровані, розпилені в усіх сегментах ринку, що знижує їх ефективність.
3	Дисбаланс маркетингових зусиль у бік звітності та обліку порівняно з активними маркетинговими діями, базованими на результатах маркетингового аналізу.	Дослідження організації маркетингу регіональних кондитерських підприємств показали, що значну частину часу працівників маркетингу займають аналітичні процеси і робота з документацією. При цьому внаслідок обмеженості кадрового потенціалу маркетингу даних підприємств відбувається перевантаження працівників обліковою та звітною роботою, результати якої недостатньо використовують при активних маркетингових діях.
4	Не завжди оптимальна та розбалансована структура маркетингу, розпорошення суто маркетингових функцій серед різних відділів, недостатньо чітка координація маркетингових зусиль.	Відповідальність за всю систему маркетингу і збуту на більшості кондитерських підприємств не закріплена за конкретним керівником, тому питання вирішують через систему узгодження і нарад із безлічі питань. Немає єдиного координуючого органу або керівника, відповідального за прийняття і реалізацію стратегічних маркетингових рішень. Формально питаннями стратегічного маркетингу займаються різні відділи, фактично у більшості підприємств немає їх

Продовження таблиці 1

1	2	3
		вирішення як такого, у результаті чого основні процеси маркетингу стають заплутаними і неконтрольованими.
5	Відсутність у більшості підприємств чітко прописаних критеріїв та методів оцінки ефективності маркетингової діяльності.	Обстеження аналізованої групи регіональних виробників кондитерських виробів показали, що у них зазвичай нема цілісної системи оцінки і поліпшення результатів маркетингових заходів, тому їх ефективність низька. Аналізу ефективності роботи маркетингу нема фактично на всіх рівнях системи маркетингу: оцінка процесів стратегічного маркетингу, оцінка процесів оперативного маркетингу, оцінка ефективності реалізації маркетингових планів.
6	Цінова політика підприємств недостатньо ефективна, в переважній більшості підприємств домінує витратний метод ціноутворення.	Як засвідчив аналіз підходів аналізованих регіональних виробників до ціноутворення, політика ціноутворення є здебільшого непослідовною і не впливає з чіткої цінової стратегії, що не сприяє залученню нових клієнтів і часто призводить до втрати існуючих. Бувають випадки, коли товар продають за ціною, встановленою планово-економічним відділом (чи бухгалтерією), що відповідає цільовій нормі рентабельності, а насправді така ціна виявляється неконкурентоспроможною і продукція за нею не знаходить ринку збуту.
7	Відсутність мотивації персоналу маркетингу на поліпшення й удосконалення власної діяльності.	Слабка структурованість системи маркетингу у більшості регіональних виробників кондитерських виробів приводить до розмитих цілей відділів і конкретних співробітників. Через те, що нема чіткого окреслення цілей, дуже складно оцінити роль кожного співробітника в загальному процесі, звідси – неефективна система мотивації і контролю особистої ефективності маркетингових працівників.

Джерело: підготував автор за результатами діагностики підприємств.

Дослідження засвідчили, що виділені проблеми характерні для багатьох вітчизняних промислових підприємств. Що характерно, описані проблеми у тому чи іншому вигляді керівництво підприємства переважно усвідомлює. На основі аналізу проблем в організації стратегічного маркетингу досліджуваної групи регіональних виробників кондитерських виробів

Тернопільської та Івано-Франківської області можемо зазначити, що вдосконалення системи маркетингового управління даних підприємств має орієнтуватися на досягнення таких основних цілей і завдань, як ефективніше використання конкурентних переваг кожної групи виробників, високоякісне вивчення потреб споживачів із ключових цільових сегментів ринку, встановлення довготермінових взаємин зі споживачами та формування їх лояльності до продуктів виробників, активне просування продукції та ефективне використання реклами.

Свою чергою, зазначимо, що досягнення всіх намічених цілей і завдань потребує впровадження у практику діяльності регіональних виробників кондитерських виробів системи стратегічного маркетингового управління. Під процесом упровадження системи стратегічного маркетингу автор пропонує розуміти створення, коригування та підтримку працездатності такого «механізму» в системі стратегічного управління підприємства, що забезпечував би створення умов для досягнення його стратегічних і тактичних маркетингових цілей. Як такий механізм автор пропонує використати систему компонентів, котра складається з маркетингових цілей, завдань, функцій, структури маркетингового управління, людей, документів, процедур і програм. На нашу думку, створення моделі такого механізму припускає визначення конкретних значень перерахованих компонентів і послідовне документальне закріплення цих значень індивідуально для кожного кондитерського підприємства. Логічна схема розроблення та впровадження системи стратегічного маркетингового управління для регіональних виробників кондитерських виробів (див. рис. 1) покликана відобразити логічну послідовність дій, взаємозв'язок результатів робіт, виконаних на тих чи інших етапах, і місце формування тих або інших матеріалів, що становлять основну документацію з упровадження системи стратегічного маркетингового управління.

Основними завданнями і функціями маркетингового стратегічного управління на кондитерських підприємствах є: аналіз ринку та конкурентного становища підприємства; моніторинг зовнішнього середовища підприємства; оцінка маркетингових можливостей і загроз; управління портфелем бізнесу, тобто визначення маркетингових стратегій для кожної СБО підприємства; розроблення маркетингової концепції підприємства, вибір довготермінових напрямків діяльності; трансформація місії підприємства в сукупність маркетингових цілей; вибір і формування цільових сегментів; вибір і формування маркетингової стратегії; розроблення маркетингового стратегічного плану діяльності підприємства; формування інструментарію для досягнення намічених цілей; аналіз і контроль досягнення мети та реалізації стратегій.



Рис. 1. Структурно-логічна схема впровадження системи стратегічного маркетингового управління в діяльність регіональних виробників кондитерських виробів
(Розробив автор).

Для побудови ефективної системи стратегічного маркетингу й успішного подолання виявлених організаційно-управлінських проблем регіональних виробників кондитерських виробів у сфері маркетингу варто використовувати узагальнену модель, наведену на рис. 2.

На даній схемі представлені основні принципові рішення у сфері стратегічного маркетингу, рекомендовані до впровадження на підприємствах – регіональних виробниках кондитерської продукції Тернопільської та Івано-Франківської областей.

Ліворуч на схемі подані рівні маркетингу: стратегічний і операційний рівень та рівень реалізації. Рівні розташовані ієрархічно, кожен верхній рівень планує і контролює діяльність нижнього рівня, фактично здійснюючи повне керівництво нижчим рівнем. Так, стратегічний рівень маркетингу розробляє стратегічний план для виконання на операційному рівні. На операційному рівні стратегічний план деталізується до конкретних маркетингових планів за основними продуктово-ринковими напрямками. На рівні реалізації маркетингові плани виконують шляхом конкретних дій із пошуку клієнтів, безпосереднього продажу, роботи з каналами збуту й забезпечення присутності продукції у торговій мережі, роботи з формування лояльності споживачів і торговельних посередників до підприємства, а також використання маркетингових засобів на випередження конкурентів.



Рис. 2. Модель побудови системи стратегічного маркетингу регіональних виробників кондитерських виробів
(Розробив автор).

Праворуч на схемі – т. зв. «зовнішні аутсорсингові структури», до яких автор відносить зовнішні професійні організації, спроможні виконувати визначені процеси системи маркетингу та збуту на різних рівнях (дослідницькі інститути, PR, рекламні, аналітичні агентства, дилери, дистриб'ютори та інші). Використовуючи такі організації, регіональні виробники кондитерської продукції завжди можуть оптимізувати свій маркетинговий комплекс, доручивши їм рутинні процеси, на які співробітники підприємства затрачають набагато більше часу. Підприємство може також доручити стороннім організаціям найважливіші процеси в сфері маркетингу, якщо кваліфікації власних співробітників не вистачає, або ж підприємство не може дозволити собі утримувати в штаті на постійній основі фахівців високого рівня.

Вагомий компонент системи стратегічного управління маркетингом на регіональних підприємствах кондитерської галузі – її організаційне забезпечення, що потребує діяльності з проектування структури маркетин-

гової служби (чи маркетингового відділу). У практиці розроблення ефективних маркетингових структур на сучасних підприємствах можна виділити наступні завдання, що потребують якнайшвидшого виконання:

- 1) побудова організаційної структури маркетингу, визначення необхідних функцій, налагодження взаємодії з іншими підрозділами підприємства;
- 2) ревізія застосовуваних методів та підходів до стратегічного управління маркетингом, аналіз практики застосування маркетингових інструментів, визначення результативності й ефективності маркетингу;
- 3) розроблення маркетингових стратегій, формування маркетингових засобів (визначення комплексу маркетинг-мікс) для досягнення стратегічних маркетингових цілей підприємства;
- 4) інформаційне забезпечення процесу прийняття стратегічних маркетингових рішень.

Враховуючи результати діагностики рівня організації маркетингового менеджменту на кондитерських підприємствах, а також викладені підходи до оптимізації служби маркетингу, вважаємо, що найефективніша структура служби маркетингу середнього регіонального підприємства-виробника кондитерської продукції може мати вигляд, відображений на рис. 3.

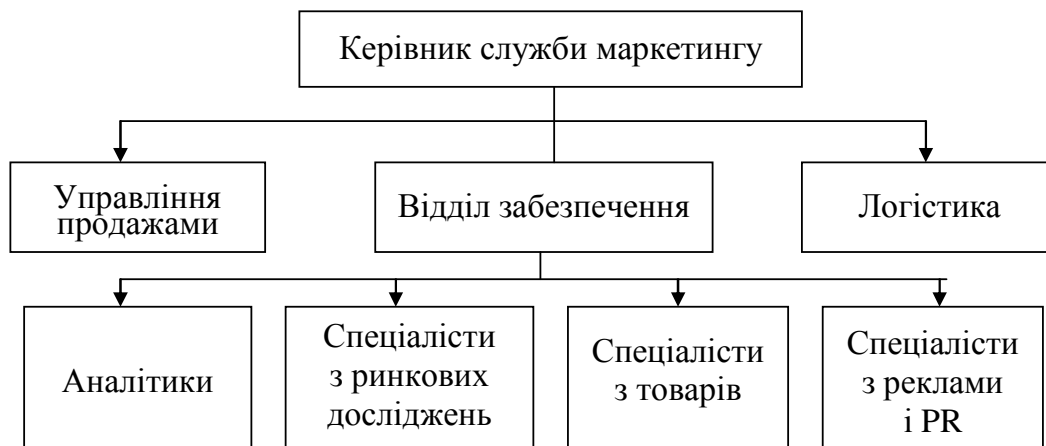


Рис. 3. Рекомендована структура служби маркетингу середнього регіонального кондитерського підприємства
(Розробив автор).

Зазначимо, що структура створюваних служб маркетингу на кондитерських підприємствах має забезпечувати такі умови функціонування:

1. Гнучкість, мобільність і адаптивність. Як система управління маркетинг потребує значної гнучкості, оперативності прийняття рішень, відповідної організаційної побудови управлінських служб та їхньої періодичної реорганізації, зокрема формування цільових робочих груп, коли підрозділи створюють для виконання конкретного завдання на певний термін і після виконання цього завдання переформовують в інші цільові підрозділи.

Гнучкість і адаптивність маркетингових служб забезпечують регламентацією прав, компетенцією окремих підрозділів, однак надто детальний розподіл обов'язків перешкоджає реалізації творчого підходу й інноваційних процесів і надмірно подовжує прийняття рішень в управлінському апараті. Необхідним є також забезпечення прямого і зворотного зв'язку між маркетинговими і функціональними службами загального управління фірмою.

2. Відносна простота структури. Як зазначено, чим простіша структура і менше рівнів управління, тим мобільніша система управління, оперативніший процес прийняття рішень і вищі шанси на успіх.

3. Відповідність масштабів маркетингової служби масштабам діяльності підприємства.

4. Відповідність структури специфіці асортименту виробленої продукції. Це стосується вибору структури маркетингової служби і наділення служби господарською самостійністю.

Підсумовуючи, зазначимо, що правильне й ефективне формування на підприємстві комплексної системи маркетингового управління дасть змогу значно поліпшити результати діяльності та підвищити його конкурентоспроможність.

In the article diagnostics of processes of organization of marketing activity is carried out by the group of regional producers of pastry products; the problems of forming of effective mechanism of strategic marketing management are considered and organization is offered complex system of marketing.

Key words: *marketing management, marketing service, complex system of strategic marketing management, informative marketing system.*

Осуществлена диагностика процессов организации маркетинговой деятельности группой региональных производителей кондитерской продукции; рассмотрены проблемы формирования эффективного механизма стратегического маркетингового управления и предложена организация комплексной системы маркетинга.

Ключевые слова: *маркетинговое управление, маркетинговая служба, комплексная система стратегического маркетингового управления, информационная маркетинговая система.*

Література

1. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Забелин П. В., Мойсеева Н. К. Основы стратегического управления: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997.
3. Войчак А. В. Маркетинговый менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
4. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 245 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник. – К.: НАУ, 2001.

ПРО АВТОРІВ

- Андрушків Т.** к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку Тернопільського національного економічного університету (далі – ТНЕУ).
- Апостолюк О.** к. е. н., викладач кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.
- Балянт Г.** к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Бегман М.** студент ТНЕУ.
- Буднік В.** магістрант ТНЕУ.
- Гавліч І.** к. і. н., викладач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ.
- Галапуп Н.** к. е. н, доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Гаргула Д.** PhD, ст. викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу ТНЕУ.
- Гетьман О.** к. е. н., ст. викладач кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
- Гомотюк В.** студентка ТНЕУ.
- Гомотюк О.** д. і. н., завідувач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ.
- Дзюблюк О.** д. е. н., професор, завідувач кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Довгань Ж.** к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
- Дробницька О.** викладач кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
- Дудкіна О.** к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.
- Запорожан Л.** к. е. н., доцент кафедри УП і РЕ ТНЕУ.
- Запорожан М.** к. е. н., доцент кафедри менеджменту ТНЕУ.
- Іващук І.** д. е. н., професор кафедри міжнародної економіки ТНЕУ.
- Іващук О.** к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Карп І.** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії ТНЕУ.
- Кравчук І.** к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
- Краснов С.** к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
- Криськов А.** к. і. н., доцент кафедри українознавства і філософії Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя.

Ліщинський І.	аспірант кафедри міжнародної економіки ТНЕУ.
Лотиш О.	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії ТНЕУ.
Лотоцька О.	к. і. н., ст. викладач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ.
Малахова О.	к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
Михайлюк Р.	к. е. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ.
Негода Х.	студентка ТНЕУ.
Пазізіна К.	к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки ТНЕУ.
Познахівський Є.	к. е. н., доцент кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ.
Попович Т.	к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ.
Прийдун Л.	викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.
Пушкар З.	к. г. н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.
Рудан В.	стажист-дослідник кафедри банківської справи ТНЕУ.
Сас Б.	к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку, заступник декана факультету банківського бізнесу ТНЕУ.
Сенів Б.	к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
Сеньковська О.	аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування ТНЕУ.
Сидорович О.	к. е. н., доцент кафедри податків і фіскальної політики ТНЕУ.
Сівчук Т.	магістрант ТНЕУ.
Стечишин Т.	викладач кафедри банківської справи ТНЕУ.
Тимків А.	викладач кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.
Файфура В.	к. г. н., доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ.
Фліссак К.	к. е. н., доцент кафедри міжнародного економічного партнерства ТНЕУ.
Цуп О.	к. і. н., викладач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ.
Чехіра О.	аспірант кафедри українознавства і філософії Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя.
Шкарабан С.	д. е. н., професор, завідувач кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ, заслужений діяч науки і техніки України.
Яневич М.	аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій ТНЕУ.