

**ISSN 2415-8453**

**Тернопільський національний економічний  
університет**

**Український журнал  
прикладної економіки**

**Ukrainian Journal of  
Applied Economics**

**Том 1. № 3  
Volume 1. № 3**

**Тернопіль  
2016**

---

*Український журнал прикладної економіки /  
Ukrainian Journal of Applied Economics*

**Том 1. № 3.**

**2016 рік**

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Тернопільського національного економічного  
університету,  
протокол № 1 від 29 серпня 2016 р.*

*Науковий журнал*

*Засновник і видавець:  
Тернопільський національний  
економічний університет*

*Виходить чотири рази на рік*

*Заснований у січні 2016 року*

*Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського  
національного економічного університету  
до поширення через мережу Інтернет,  
протокол № 5 від 23 березня 2016 р.*

---

Науковий журнал індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах  
Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals  
Index, CiteFactor, InfoBase

Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – 129 с. – ISSN 2415-8453.

«Український журнал прикладної економіки» містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних питань теорії макроекономіки та мікроекономіки, державного регулювання економіки, проблем у сфері міжнародної економіки, державних фінансів, фіскальної і монетарної політики, державного адміністрування і фінансового менеджменту, банківської справи, економіки, обліку і аудиту тощо.

#### **Головний редактор**

*Язлюк Борис Олегович, доктор економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

#### **Заступник головного редактора**

*Ярошук Олексій Вікторович, кандидат економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

#### **Редакційна колегія:**

*Акуліч Іван Людвигович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)*

*Благунов Іван Семенович, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, декан економічного факультету, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (м. Івано-Франківськ, Україна), професор, Католицький університет (Республіка Польща)*

*Бруханський Руслан Феоктистович, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та економікоправового забезпечення агропромислового бізнесу, Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

*Буковські Славомір, доктор габ., професор, Університеті технологій та гуманітарних наук імені Казимира Пуласкі в Радомі (Республіка Польща)*

*Булюк Віталій Вікторович, доктор економічних наук, заступник голови Херсонської обласної ради депутатів (Україна)*

*Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова» (Україна)*

*Гайда Юрій Іванович, доктор сільськогосподарських наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

*Гевко Роман Богданович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту біоресурсів і природокористування, Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

*Гришова Інна Юріївна, доктор економічних наук, головний науковий співробітник, сектор економічних проблем законотворення відділу комплексних проблем державотворення, Інститут законодавства Верховної Ради України (Україна)*

*Гулей Анатолій Іванович, доктор економічних наук, голова правління, Українська міжбанківська валютна біржа (Україна)*

---

---

Дацків Ігор Богданович, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики, Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України (Україна)  
Десятнюк Оксана Миронівна, доктор економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Дмитришин Леся Ігорівна, доктор економічних наук, доцент, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (Україна)  
Дудар Тарас Григорович, доктор економічних наук, професор, член кореспондент Національної академії аграрних наук України, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова (Україна)  
Ковальські Анжей, доктор габ., професор, Гданський університет (Республіка Польща)  
Козюк Віктор Валерійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Копитко Василь Іванович, доктор економічних наук, професор, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна (Україна)  
Кравчук Наталія Ярославівна, доктор економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Красноруцький Олексій Олександрович, доктор економічних наук, професор, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (Україна)  
Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі, Одеська національна академія харчових технологій (Україна)  
Монастирський Григорій Леонардович, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Пархомець Микола Кирилович, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Погришук Борис Васильович, доктор економічних наук, професор, директор Вінницького навчально-наукового інституту економіки, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Стегней Маріанна Іванівна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії, Мукачівський державний університет (Україна)  
Толуб'як Віталій Семенович, доктор наук з державного управління, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)  
Шкарлет Сергій Миколайович, доктор економічних наук, професор, ректор, Чернігівський національний технологічний університет (Україна)  
Фрадкін Аківа, PhD, професор економіки, виконавчий віце-президент Університету «Йорк» (США).

#### **Літературний редактор**

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

**URL:** <http://ujae.org.ua/>  
<http://www.nbu.gov.ua/>  
<http://www.library.tneu.edu.ua/>

**ISSN 2415-8453** © Тернопільський національний економічний університет, 2016  
© «Український журнал прикладної економіки», 2016

**Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації**  
**КВ № 21919-11819P від 22.01.2016 року.**

---

---

## ЗМІСТ

<i>Адамик Б. П., Скірка А. С.</i> Джерела формування коштів фонду гарантування вкладів фізичних осіб та аналіз їх використання	5
<i>Herman L. T.</i> The essential feature of social divergence of global economic development	21
<i>Гришова І. Ю., Гнатєва Т. М.</i> Управління ризиками в контексті стратегії антикризового управління	32
<i>Grushevska K., Notteboom T., Chyzh L.</i> Network design and cost model for container transportation via the Dnepr river	41
<i>Костецький В. В., Бутов А. М.</i> Напрями побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві	60
<i>Красноруцький О. О.</i> Проблеми сучасних трансформацій банківської системи України	67
<i>Красноруцький О. О., Руденко С. В.</i> Концептуальні підходи до управління економічним потенціалом аграрних підприємств	77
<i>Наумова Л. М.</i> Венчурне інвестування суб'єктів аграрного виробництва	85
<i>Пантелєєв В. П.</i> Порівняння бюджетної та грошово-кредитної політики України та їх взаємодія	91
<i>Ткач В. О.</i> Сучасна система освіти в туристичній індустрії	102
<i>Штельма Н. О.</i> Прикладні аспекти вдосконалення маркетингової комунікаційної політики підприємств агропромислового виробництва	109
<i>Штойко Р. Р.</i> Аналітичне дослідження європейської моделі фондового ринку	116

**Б. П. АДАМИК**

кандидат економічних наук, доцент,  
кафедра банківської справи,  
Тернопільський національний економічний університет  
E-mail: bogdan\_fbb@ukr.net

**А. С. СКІРКА**

здобувач,  
Тернопільський національний економічний університет  
E-mail: skirka92@ukr.net

**ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ КОШТІВ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ  
ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА АНАЛІЗ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ**

Адамик, Б. П. Джерела формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та аналіз їх використання [Текст] / Б. П. Адамик, А. С. Скірка // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 5-20. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

**Вступ.** Розвиток банківської системи завжди є потужним засобом для стрімкого економічного розвитку держави. У сучасних умовах особливо актуальним є підвищення довіри населення до банківських установ шляхом розвитку вітчизняної системи гарантування вкладів.

**Мета.** Метою нашого дослідження є аналіз особливостей джерел формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та аналіз їх використання.

**Результати.** У статті подано перелік та проаналізовано джерела формування та напрямки використання коштів. Зображено криву динаміки виплат гарантованої суми відшкодування вкладникам неплатоспроможних банків. Звернено увагу на багаторазове використання позикових ресурсів, їх монетизацію з боку НБУ та негативні наслідки цього явища. Зазначено несамотійність Фонду у грошовому та економічному просторі. Подано структуру фінансових ресурсів Фонду.

Досліджено операційні витрати Фонду протягом 2013-2015 років, розраховано суми погашення взятих зобов'язань. Поставлено питання та зауваження щодо особливого контролю над використанням його фінансових ресурсів. За результатами нашого дослідження запропоновано шляхи покращення стану формування та використання коштів, а також подальшого вдосконалення системи гарантування вкладів, що є першочерговим заходом у складних сучасних умовах.

**Ключові слова:** заощадження; депозит; банк; страхування; вкладник.

---

**B. P. ADAMYK**

PhD in Economics,  
Associate Professor,  
Ternopil National Economic University  
E-mail: bogdan\_fbb@ukr.net

**A. S. SKIRKA**

PhD Student,  
Ternopil National Economic University  
E-mail: skirka92@mail.ru

## **THE SOURCES OF DEPOSIT GUARANTEE FUND AND ANALYSIS OF ITS USE**

### **Abstract**

*The development of the banking system is a powerful tool for rapid economic development and economic growth. In the current economic conditions the increase of public confidence in the banks, through the development of national deposit guarantee system, is particularly relevant and important. The aim of study can be determined as the necessity to present characteristics of the sources of the Fund Deposit Guarantee and analysis of their use. The article presents the list of sources and areas of funds usage. It has been emphasized the dynamics of reimbursement and refund payments to depositors of insolvent banks. It has been analyzed the aim of the usage of deposit guarantee fund. The negative effects of borrowed resources and their monetization are pointed out. It has been indicated the bondage of Deposit Guarantee Fund in monetary and economic space. The operating expenses during the period of 2013-2015 are analyzed. The questions and comments on specific control over the use of financial resources of the Fund are discussed. Our study presents some recommendations how to improve the formation of the funds. The necessary to improve the deposit guarantee system in Ukraine is observed.*

**Keywords:** savings deposit; bank; insurance; depositor.

**JEL classification:** G21, G22

---

Розвиток та зростання економіки будь-якої держави є неможливим без функціонування надійної та стабільної банківської системи. Масштабні світові банківські та фінансові кризи підкреслили необхідність створення системи гарантування вкладів. Нині у банківській системі України спостерігаються кризові явища (впродовж 2014-2015 років було визнано неплатоспроможними 63 банки), які перешкоджають економічному піднесенню.

Заощадження громадян у вигляді депозитних вкладів відіграють надзвичайно важливу роль у національній економіці. Інвестування коштів у банківські продукти підвищує ліквідність банків, що дозволяє їм кредитувати економічно-стратегічні об'єкти, підприємства та певні галузі промисловості у довгостроковій перспективі. Зауважмо, що система страхування депозитів (далі – ССД) із дієвим елементом банківського нагляду покликана сприяти фінансовій стабільності, захищати дрібних, менш інформованих вкладників та запобігати виникненню криз. Підвищення ефективності системи страхування банківських депозитів, яка б сприяла посиленню довіри до фінансових установ, має стати пріоритетним завданням для країни. Питанням гарантування банківських вкладів присвячено праці багатьох українських та

зарубіжних учених, серед яких М. Адамчук, К. Молодико, В. Огієнко, І. Серветник, Т. Смовженко, В. Пашнева, О. Турбанова, Г. Ходачник та ін.

Метою статті є:

- дослідження джерел формування грошових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- аналіз використання коштів Фондом;
- власна позиція та рекомендації стосовно удосконалення джерел формування ресурсної бази.

В Україні 10 вересня 1998 року Указом Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків» було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд, ФГВФО), котрий має на меті забезпечення захисту прав і законних інтересів вкладників та сприяння стабільності банківської системи. У випадку неплатоспроможності банківської установи він відшкодовує кошти вкладникам у встановленому граничному розмірі (200 000 грн). Для виконання цього завдання Фонд акумулює фінансові ресурси, які можуть бути використані за напрямами, передбаченими Законом «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (далі – Закон) (стаття 19-20).

Зазначеним Законом встановлено перелік джерел формування ресурсної бази ФГВФО, котрі зображено на рис. 1



**Рис. 1. Джерела формування ресурсної бази Фонду  
(складено автором на основі [1])**

Варто зазначити, що початковий збір сплачується протягом 30 днів від дати видачі банківської ліцензії у розмірі 1 % статутного капіталу. Регулярний збір сплачується на останній робочий день кожного кварталу, за розміром базової річної ставки – 0,5 % від бази нарахування в національній валюті та 0,8 % від бази нарахування в іноземній валюті.

Базою нарахування слід вважати середньоарифметичну суму щоденних балансових залишків за розрахунковий період та відсотків за ними. Учасник Фонду визначає залишки за вкладками в іноземній валюті, національній валюті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, встановленим Національним банком України на день такого визначення [1].

Доцільно також подати напрями використання коштів Фонду, які зображено на рис. 2. В Україні механізм фінансування системи страхування вкладів побудований на основі авансового платежу (ex-ante), тобто існують внески, котрі регулярно сплачуються та мають антициклічні властивості через те, що фонд продовжує фінансуватись як у період економічного зростання, так і в період кризи, витрати на виведення банків з ринку у сукупності можуть бути менші.



**Рис. 2. Напрями використання коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (складено автором на основі [1])**

Аналіз фінансової діяльності ФГВФО щодо показників джерел формування ресурсної бази впродовж 2001-2013 років подано у табл. 1.

На основі наведених даних у таблиці 1 зазначимо, що Фонд здійснював акумуляцію грошових коштів згідно із чинним законодавством для виконання своїх функцій та обов'язків. Проведемо аналіз джерел формування коштів:

По-перше: початковий збір втрачає свою вагому нішу у структурі ресурсів, оскільки його сума поступово знижувалася до нуля. У 2014 році він становив 1,2 млн грн, що на 8,9 млн грн менше, порівняно із 2013 роком. У зв'язку із кризовими явищами нові банки у 2015 році не утворилися, тому до Фонду відрахувань за початковим збором не було. Через ризик втрати ефективності цього показника пропонуємо відповідно до Постанови НБУ «Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру», яка передбачає статутний капітал банку – 500 млн (до 2024 р. ) [5], встановити із 2016 р. початковий збір у розмірі 5 млн (у 2014 році:  $1,2 \text{ млн} / 8 = 150 \text{ тис. дол. США}$ ; у 2016-2017:  $5 \text{ млн} / 27 = 185,18 \text{ тис. дол. США}$ ).

Це буде також відповідати валютним коливанням вільноконвертованої валюти.

По-друге: регулярний збір хоч і зростає за аналізований період, але його частка у структурі коштів зменшується. У 2014 році він зріс на 637,7 млн грн або на 24,2 % порівняно із 2013 роком. Що стосується 2015 року, то цей показник зростав



повільнішими темпами – на 212,3 млн грн або на 6,49 %, порівняно із 2014 роком. Можемо припустити, що на таку динаміку вплинула значна девальвація (курсова переоцінка) у 2014-2015 роках. Оскільки банки перераховують кожного кварталу 0,8 % вкладів у іноземній валюті, за курсом гривні на день такого нарахування, тому і номінальна сума після «девальваційного чинника» зросла.

**Таблиця 1. Джерела формування коштів Фонду, у 2009 та 2013-2015 рр., млн грн (складено та розраховано автором на основі [2; 3])**

Рік		2009	2013	2014	2015	
Початковий збір	сума	6,93	10,1	1,2	0,0	
	ПВ,%	0,3	0,30	0,004	0,0	
Регулярний збір	сума	919,68	2 630,5	3 268,2	3 480,5	
	ПВ,%	38,1	78,0	11,5	4,8	
Дохід від інвестування в держ. цінні папери	сума	396,92	712,8	921,8	2 062,6	
	ПВ,%	16,9	21,1	3,2	2,8	
Доходи у вигляді % по залишках коштів на рах. НБУ	сума	-	16,4	63,3	116,2	
	ПВ,%	-	0,5	0,2	0,2	
Кредити, залучені від НБУ	сума	-	0,0	10 197,5	9 950,0	
	ПВ,%	-	0,0	35,8	13,6	
Продаж ОВДП (кредит Мінфіну)	сума	1 000 *	0,0	359,3	51 766,8	
	ПВ,%	43,4	0,0	1,3	70,7	
Погашення ОВДП	сума	-	0,0	2 577,8	184,9	
	ПВ,%	-	0,0	9,0	0,3	
Кошти, отримані у процесі:	ТА	сума	-	0,0	672,0	2 635,3
		ПВ	-	0,0	2,4	3,6
	Л	сума	-	0,0	151,9	2 389,4
		ПВ,%	-	0,0	0,5	3,3
	П	сума	-	0,0	0,0	139,2
		ПВ,%	-	0,0	0,0	0,2
Інші надходження	сума	31,19	2,4	176,0 + 10 117,6#	501,3	
	ПВ,%	1,32	0,1	36,1	0,7	
ЗАГАЛЬНА СУМА	сума	2 354,90	3 372,2	28 506,6	73 226,2	
	ПВ,%	100,0	100,0	100,0	100,0	

*Примітки:*

\* додано 1 000 млн як поповнення коштів ФГВФО у зв'язку із виникненням дефіциту ліквідності, згідно із Законом України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» [4].

# – додано кредити від Кабінету Міністрів України у формі ОВДП на суму 10,2 млрд грн, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 456 від 17.09.2014 р.

ТА – у процесі тимчасової адміністрації (повернення цільових позик для виплат); Л – у процесі ліквідації (погашення кредиторських вимог згідно із черговістю); П – у процесі продажу банків.

Причиною зростання регулярного збору у 2013 році на 1,19 млрд було зростання бази нарахування та встановлення Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» у 2012 році нового порядку розрахунку та нарахування зборів до Фонду, де кожного кварталу (4 рази на рік) перераховується сума у Фонд. Згідно із попереднім Законом, який втратив чинність, нарахування регулярного збору

---

здійснювалось 2 рази на рік по 0,25 % від загальної суми вкладу, без прив'язки до валютної корзини депозитної бази.

Варто зауважити, що відбулося залучення фізичних осіб – підприємців до розрахунку суми залишків закладами та звітності форми 1Ф [6]. Хоча із зменшенням кількості установ, котрі здійснюють платежі до Фонду, може настати ризик і зменшення самих платежів. Що призведе до ще більшої кризової ситуації у дохідному кошику ФГВФО. Тому при зменшенні кількості банків регулярний збір зростав меншими темпами та лише за рахунок вищеназваних факторів.

По-третє: Фонду також приносить дохід і інвестування коштів в ОВДП, у 2015 році він становив 2 062 млн грн. У 2015 році вільні грошові кошти для здійснення таких інвестицій Фондом відсутні, тому значного доходу за ОВДП у 2016 році очікувати не варто.

По-четверте: згідно із Законом України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» було виділено 1 млрд грн для поповнення коштів Фонду, у зв'язку з виникненням дефіциту ліквідності. Зважаючи на значні суми виплат відшкодувань, Фонд у 2014 році знову залучив додаткові джерела фінансування. У структурі кредити від НБУ та Мінфіну є найбільшим джерелом формування ресурсів протягом 2014-2015 років. Сума кредитів, залучених НБУ, зменшилась на 247,5 млн, або на 2,4 % та у 2015 році становила 9 950 млн грн. Проте продаж ОВДП (кредитів від Міністерства фінансів України) Національному банку зріс на 51 407,5 млн грн і у 2015 році становив 50 766,8 млн грн (або 70,7 % у загальній структурі дохідної частини).

Зокрема слід зазначити, що згідно із Постановою Кабінету Міністрів України № 456 від 17.09.2014 року було отримано кредит від Міністерства фінансів України, у формі ОВДП із строком обігу до 15 років на суму 10,2 млрд грн під 12,5 % річних. Також було отримано кредит від Національного банку України, у тому числі і для монетизації цінних паперів, отриманих від Міністерства фінансів України, на загальну суму 10,2 млрд грн і теж під 12,5 %.

- Ці кошти були надані у такі часові проміжки:
- червень 2014 року – 4 175,5 млн грн під 12,5 % річних;
  - вересень 2014 року – 582,0 млн грн під 12,5 % річних;
  - жовтень 2014 року – 5 440,0 млн грн під 12,5 % річних [2]

Варто зауважити, що всього за 2015 рік ФГВФО отримав траншеві кредити на суму 41,5 млрд грн, що у 2 рази більше, порівняно із попереднім роком. Це кредитування Фонду здійснювалось Міністерством фінансів у вигляді ОВДП, які були монетизовані на вторинному ринку цінних паперів за участю НБУ. Тобто викуплені ним на суму 51,76 млрд грн. Відсоткова ставка доходу за ними – до 12,0 % річних, із строком обігу до 20 років.

У тому числі у 2015 році, органами державного управління було надано:

а) кредит Національного банку України у сумі 9,95 млрд грн під 14 відсотків річних з датою погашення у 2016-2017 роках.

Також відповідно до статистичних даних Фонду відомо, що він 30.12.2015 року достроково погасив кредити НБУ, які були надані у 2014-2015 роках на суму 10,3 млрд грн. Погашення кредитів відбулось за рахунок продажу державних цінних паперів [3]. За логікою речей, це виглядає як абсурдне явище, оскільки погашення відбулось лише за рахунок продажу ОВДП, які Фонд купив та у які інвестував, а не за рахунок джерел формування ресурсної бази Фонду.

б) кредит Міністерства фінансів України за рахунок Держбюджету, у формі ОВДП у сумі 41,5 млрд грн зі строком погашення в 2025-2028 роках з доходністю 10,86-11,97 % річних, в обмін на векселі Фонду [2]. У тому числі, згідно із Постановою

---

Кабінету Міністрів України № 156 від 04.04.2015 року та № 701 від 08.09.2015 р., було отримано кредит на суму 20 млрд та 21,5 млрд відповідно [2].

Немає сумніву в тому, що ці кредити були монетизовані, трансформовані за участю НБУ у готівкову форму, для розрахунку із вкладниками неплатоспроможних банків шляхом видачі їм гарантованої суми. Згідно із другою частиною, статті 28 Закону “Про систему гарантування вкладів фізичних осіб” виплата здійснюється через банки-агенти у готівковій або безготівковій формі (за вибором вкладника) [1].

Таким чином, Національний банк викупує у Фонді ОВДП та монетизує їх шляхом перерахування готівки у банки-агенти. Банки-агенти, список котрих затверджує виконавча дирекція Фонду, на основі укладених договорів із Фондом, здійснюють виплати та виставляють своєрідний рахунок Фонду, котрий дорівнює сумі здійснених виплат. Фонд водночас так само перераховує суму відшкодування та здійснює передачу інформації про вкладників до банків-агентів на основі договору. Після закінчення виплат банк-агент надає Фонду звіт про виплати, який також визначається договором.

Окремим аспектом, на який ми б хотіли звернути увагу, є те, що кредит, виданий Міністерством фінансів України Фонду у 2009 році (1 млрд грн), так і не був повернутий Фондом. Ми робимо такий висновок через те, що не існує жодної інформації про повертання цього кредиту. Також невтішним є те, що державні органи байдуже ставляться до повернення позики.

Водночас необхідно зазначити те, що міжнародні організації теж долучились до кредитування Фонду гарантування вкладів. Зокрема, у 2015 році:

- 03.09.2015 р. від німецького державного банку Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) було отримано 200 млн євро (термін: 15 років; відсоткова ставка – 2,6 %) [7]. Зазначимо, що за офіційним курсом євро на 03.09.2015 (24,74) це 4,948 млрд грн;
- 15.09.2015 р. від Світового банку отримано 500 млн дол. (термін: 7 років; відсоткова ставка – 1,25 %) [8]. За офіційним курсом долара на 15.09.2015 р. (21,95) – 10,975 млрд грн.

Але ці кошти були отримані під зобов'язання Міністерства фінансів, що буде безумовно впливати на збільшення державного боргу та дефіциту державного бюджету, тому що такі позики все одно, так чи інакше потрібно буде погашати. Як бачимо, міжнародні спільноти проявляють прагнення виявити допомогу, проте, на наш погляд, існує ризик перерозподілу цих коштів між гілками української влади.

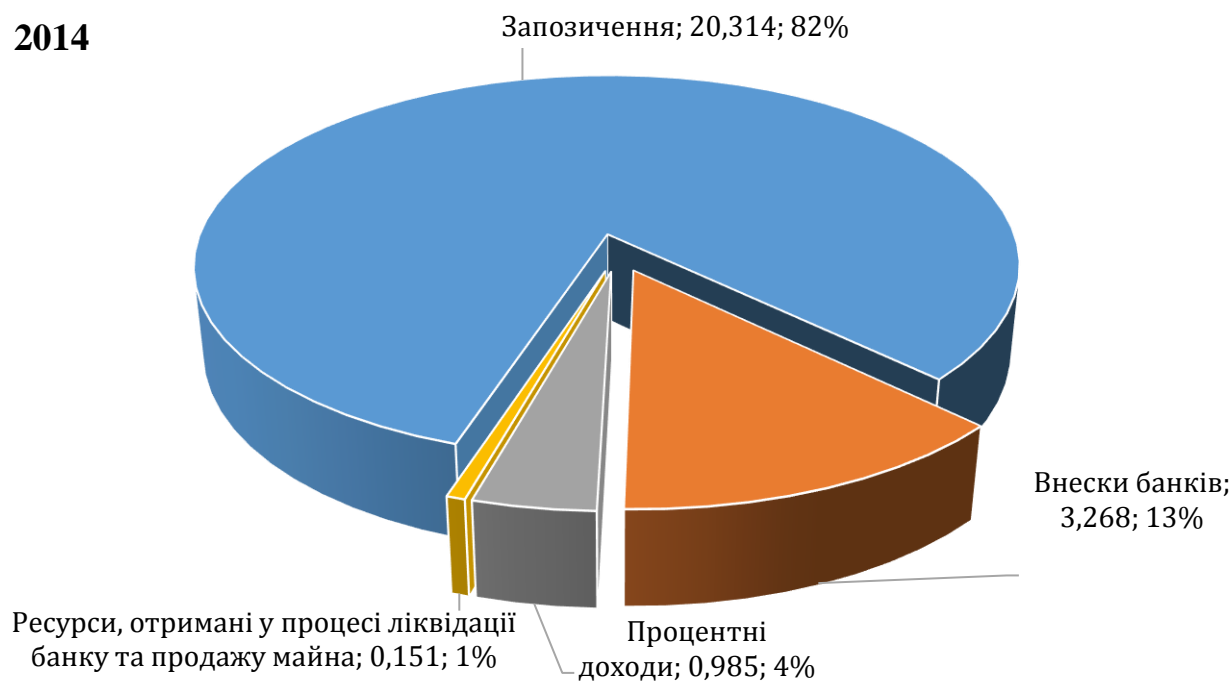
По-п'яте: кошти отримані у процесі здійснення тимчасової адміністрації, зросли на 1 963,3 млн грн. Це пояснюється збільшенням кількості банків, котрі було, за рішенням НБУ, визнано неплатоспроможними та введено ТА. Тому внаслідок цього зростала зазначена сума. Проте такі кошти насамперед спрямовувалися на погашення позики, яку надав Фонд цим банкам для здійснення виплат у період ТА. У процесі ліквідації також сума зростала на 2 237,5 млн грн і у 2015 році становила 2 389,4 млн грн. Кошти насамперед розподілялися згідно з визначеною Законом черговістю отримання коштів або позачергово (застава під рефінансування НБУ та витрати Фонду). Слід зауважити, що ці кошти, які були отримані унаслідок вищезазначених процесів, ніяк не покривають запозичених ресурсів.

Вартим уваги є те, що ефективність ФГВФО, окрім іншого, визначається його грошовою спроможністю відшкодування коштів. Якщо у нього недостатньо ресурсів для здійснення цієї функції, то це тоді не Фонд, а виплатна каса. Із всією повагою до Адміністративної Ради, Фондом тоді слід вважати Кабмін і Мінфін разом із НБУ. Тому що вони фінансують виплату коштів вкладникам. Такого явища, на наш погляд, у функціонуванні системи гарантування вкладів не повинно бути в принципі, оскільки

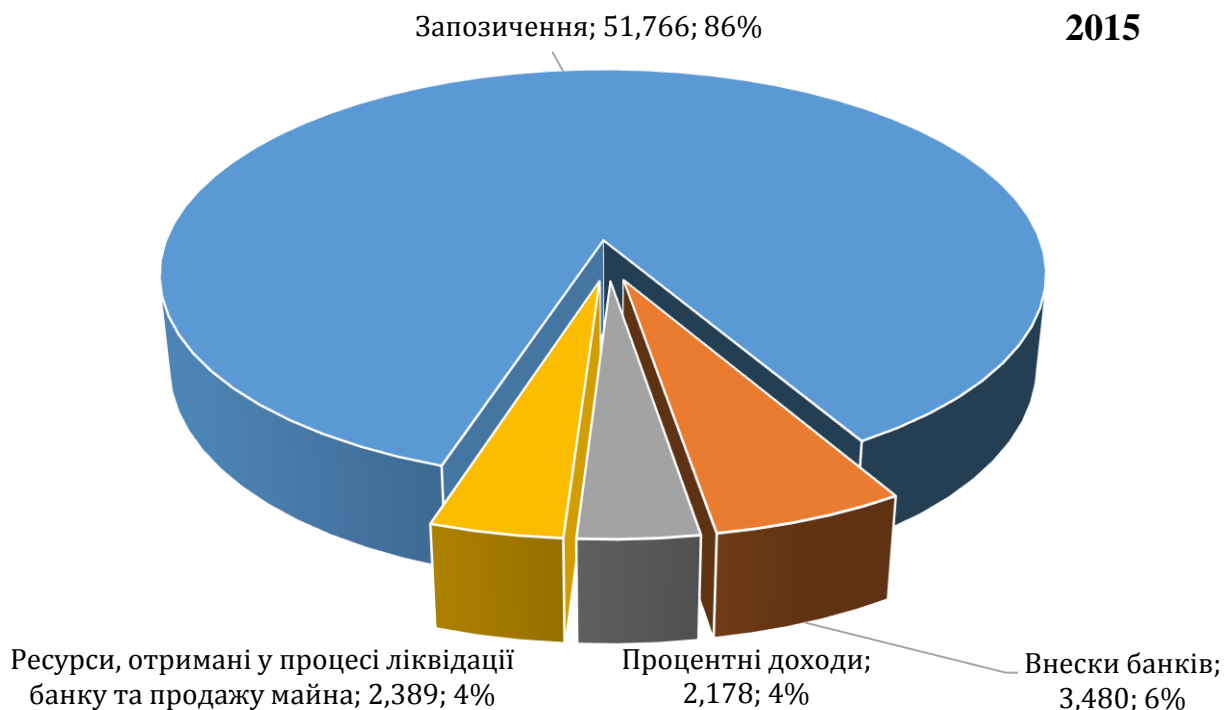
це частково порушує законодавство. Згідно із статтею 3, частиною 3 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», «Фонд є економічно самостійною установою, має самостійний баланс...» [1]. З огляду на цей законодавчий акт, очевидно є недостатня самостійність фонду в економічному та фінансовому просторі.

Підкреслимо, що обсяги надання Фонду кредитів від КМУ та НБУ мають бути чітко обмежені, задля недопущення інфляційних процесів та соціальної напруги. Адже згідно із даними 2014-2015 року ці джерела склали у середньому 80 % у загальній структурі (див. рисунок 3).

**2014**

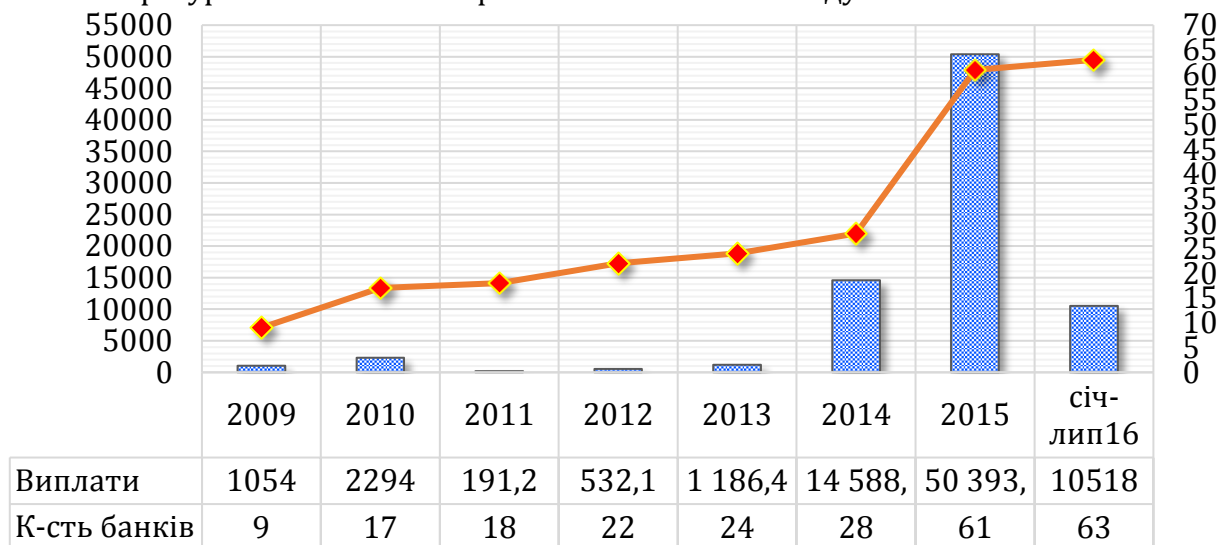


**2015**



**Рис. 3. Структура фінансових ресурсів ФГВФО, у 2014-2015 рр. [2]**

Варто зазначити, що впродовж 2013-2015 рр. Фонд через появу великої кількості неплатоспроможних банків здійснював виплати гарантованої суми відшкодування (рис. 3), тому у нього знову виник дефіцит ліквідності. Окрім цього, через зменшення фінансових ресурсів зменшилась і фінансова стійкість Фонду.



**Рис. 3. Динаміка виплат гарантованої суми відшкодування (протягом ТА і ліквідації) та кількість банків, протягом 2009-01.07.2016 років, млн грн (складено автором на основі [2, 3])**

Протягом аналізованого періоду пік виплат гарантованої суми був у 2014 та 2015 роках. У 2014 році він становив 14,5 млрд грн, що більше на 13,4 млрд грн порівняно із попереднім роком. Кількість банків, вкладникам яких відшкодовувались кошти, становила 28. Основну питому вагу займали виплати збанкрутілим банкам: ПАТ «БАНК «ФОРУМ»» (2,761 млрд грн), АТ «Брокбізнесбанк» (2,271 млрд грн), ПАТ КБ «Південкомбанк» (1,811 млрд грн).

Окрім цього, тенденція до зростання збереглась і у 2015 році, коли спостерігався пік виплат відшкодування вкладникам за аналізований період. Обсяг відшкодування становив 50,3 млрд грн, що більше на 35,8 млрд грн, або у 3,5 рази порівняно із минулим роком. Також із збільшенням суми збільшилась кількість банків, вкладникам яких здійснювались виплати Фондом, у 2015 році – 61 банк. Основну питому вагу займали АТ «ДЕЛЬТА БАНК» (15,357 млрд грн), ПАТ «ВіЕйБі Банк» (6,520 млрд грн), АТ «БАНК «ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ» (6,472 млрд грн) та ін.

Упродовж 2009-2014 року фінансові ресурси Фонду витрачались за напрямками, передбаченими чинним законодавством. Використання коштів зображено у табл. 2.

Проаналізувавши дані із таблиці 2, можна зазначити, що найбільшу питому вагу у використанні грошових ресурсів, протягом 2013-2015 років займають виплати гарантованої суми вкладникам неплатоспроможних банків, яка із року в рік збільшується. Водночас, надавалась цільова позика для здійснення виплат протягом дії тимчасової адміністрації за договорами, термін дії яких завершився.

Витрати на погашення відсотків за векселем, у 2015 році становили 1 264,7 млн, за кредитами НБУ – 2 414,2 млн грн. Таким чином, сукупні витрати за користування кредитами у 2015 році сягнули 3 676,9 млн грн. Дохідна база Фонду (без кредитів) становила 5 659,3 млн грн. Тобто можна вважати, що ці кошти пішли на виплату відсотків, і чистих коштів у сумі Фонд має 1 982,4 млн грн. Майже 2 млрд грн недостатньо для здійснення Фондом функцій по виплаті вкладникам коштів.

**Таблиця 2. Використання грошових коштів Фонду протягом 2013-2015 рр.,  
млн грн  
(складено та розраховано автором на основі [2])**

<b>Рік</b>	<b>2013</b>		<b>2014</b>	<b>2015</b>
<i>Здійснення виплат вкладникам неплатоспром. банків</i>	сума	1 185,5	8 508,6	23 034,4
	ПВ,%	55,3	53,2	35,1
<i>Надання цільової позики, для здійснення виплат у процесі ТА</i>	сума	908,5	6 080,2	27 358,7
	ПВ,%	42,4	38,0	41,6
<i>Фінансова підтримка приймаючих, перехідних банків та інвестиції в них</i>	сума	0,0	722,1	600,4
	ПВ,%	0,0	4,5	0,9
<i>% витрати за векселями</i>	сума	0,0	0,0	1 264,7
	ПВ,%	0,0	0,0	1,9
<i>% витрати за кредитами НБУ</i>	сума	0,0	463,0	2 414,2
	ПВ,%	0,0	2,9	3,7
<i>Погашення кредитів НБУ</i>	сума	0,0	0,0	10 446,2
	ПВ,%	0,0	0,0	15,9
<i>Витрати за кошторисом</i>	сума	25,0	69,4	123,9
	ПВ,%	1,2	0,4	0,2
<i>Інші витрати (повернення гарантійних внесків та ін.)</i>	сума	25,0	140,9	459,4
	ПВ,%	1,2	0,9	0,7
<b><u>ЗАГАЛЬНА СУМА</u></b>	сума	<b>2 144,0</b>	<b>15 984,2</b>	<b>65 701,9</b>
	ПВ,%	100,0	100,0	100,0

Тому можемо із високою ймовірністю передбачити, що ФГВФО знадобиться кредитування від державних органів і надалі. Отже, доходимо висновку, що Фонд погашає дані кредити наступними кредитами. Окрім цього, потрібно буде також погашати загальну суму за векселями.

Також слід проаналізувати іншу категорію витрат Фонду, котра теж посідає визначне місце у його діяльності – операційні витрати, динаміку котрих зображено у таблиці 3.

На основі наведених даних у таблиці 3 можемо констатувати загальний приріст операційних та інших адміністративних витрат Фонду. Найбільшу частку становлять витрати на оплату праці та інші операційні витрати. Максимальний розмір усіх операційних витрат спостерігається у 2014 та 2015 роках і становить 12,680 млрд грн та 68,446 млрд грн відповідно. Проведемо детальніший аналіз витрат:

По-перше: спостерігається динаміка зростання витрат на оплату праці. У 2014 році вони зросли на 14,882 млн грн, або на 50,48 %. Зауважмо, що така ситуація продовжувалась і у 2015 році, де вони зростали вже більшими темпами, на 37,253 млн грн, або на 83,98 % порівняно із минулим роком. У зв'язку із збільшенням неплатоспроможних банків Фонд був змушений розширювати свій персонал та реорганізовуватись. У 2015-2016 році створено нові додаткові підрозділи: департамент розслідування протиправних діянь; департамент консолідованого продажу (консолідований офіс); служба запобігання та протидії корупції та ін.

**Таблиця 3. Елементи операційних витрат ФГВФО протягом 2013-2015 рр., тис. грн (складено автором на основі [2])**

Рік		2013	2014	2015
Матеріальні затрати	сума	<b>601</b>	<b>487</b>	<b>611</b>
	абс. прΔ	-	-114	124
	Тпр,%	-	-19,0	25,5
Витрати на оплату праці	сума	<b>29 476</b>	<b>44 358</b>	<b>81 611</b>
	Δ	-	14 882	37 253
	Тпр,%	-	50,5	84,0
Відрахування на соціальні заходи	сума	<b>6 714</b>	<b>9 796</b>	<b>17 109</b>
	Δ	-	3 082	7 313
	Тпр,%	-	45,9	74,7
Амортизація	сума	<b>1 173</b>	<b>1 188</b>	<b>1 456</b>
	Δ	-	15	268
	Тпр,%	-	1,3	22,6
Інші операційні витрати (2520)	сума	<b>2 322 619</b>	<b>12 624 670</b>	<b>68 345 894</b>
	Δ	-	10 302 051	55 721 224
	Тпр,%	-	443,6	441,4
Разом (операційні витрати)	сума	<b>2 360 583</b>	<b>12 680 499</b>	<b>68 446 681</b>
	Δ	-	10 319 916	55 766 182
	Тпр,%	-	437,2	439,8
Судові витрати (у т. ч. судові збори)	сума	<b>22</b>	<b>70</b>	<b>1 049</b>
	Δ	-	48	979
	Тпр,%	-	218,2	1 398,6
Перерахування коштів на витрати у відрядженні	сума	<b>866</b>	<b>2 248</b>	<b>2 654</b>
	Δ	-	1 382	406
	Тпр,%	-	159,6	18,1
Перерахування коштів до профспілки Фонду	сума	<b>1 198</b>	<b>1 676</b>	<b>2 934</b>
	Δ	-	478	1 258
	Тпр,%	-	39,9	75,1
Виплати, одержані провідним управлінським персоналом	сума	<b>НД</b>	<b>НД</b>	<b>5 180</b>
	Δ	-	-	-
	Тпр,%	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток (+)/збиток (-)	сума	<b>729 744</b>	<b>-951 298</b>	<b>-66 638 888</b>
	Δ	-	-1 681 042	-65 687 590
	Тпр,%	-	-230,4	6 905,0

Окрім цього, до 2015 року у Директора – розпорядника Фонду було 2 заступники; 21.06.2016 р. – Фонд розширив свій керівний персонал на ще одного заступника директора – розпорядника. Стало також відомо, що 04.05.2016 р. Фонд відкрив другий офіс, тобто друге приміщення, яке також потрібно буде обслуговувати, платити за оренду, освітлення, опалення та здійснювати інші господарські витрати. Відтепер місцезнаходження Фонду: м. Київ, вул. Січових Стрільців, 17; та інформаційно-консультаційний центр: м. Київ, вул. Дмитрівська, 18/24 (1-й поверх приміщення «Експобанку») [3].

---

Штат Фонду виріс на 100 чоловік (у 2014 – 200 співробітників) і у 2015 році становив 300 осіб. Примітно, що за планом у 2016 році, із уведенням нової організаційної структури, цей штат ще збільшиться до 400 співробітників [2].

Таким чином, зростуть і витрати на заробітну плату і сама сума зарплати може зрости. За даними газети «День тижня», за 2015 рік середня зарплата зросла із 20 000 грн на місяць (у 2014 році), до 30 000 грн на місяць (за курсом долара  $30\,000/24 = 1\,250$  дол. США на місяць) [9]. І це при середньомісячній зарплаті по Україні – 4 300 грн та мінімальній зарплаті у 2016 році – 1 378 (55,4 дол. США).

Із збільшенням персоналу, створенням нових підрозділів відбувається і збільшення витрат на оплату праці. Власне, потрібно підкреслити, що ці новостворені підрозділи повинні нести у собі професіоналізм дій, результативно функціонувати та приносити Фонду «дохід» у вигляді ефективності праці, щоб понесені витрати могли окупитися.

Оскільки Фонд – це державна структура, юридична особа публічного права, враховуючи негативний поточний фінансовий стан (збиток у 2014 та 2015 роках), виплати зарплати, премій, оплата відпусток надходять із Державного бюджету. Тому потрібно чітко та доцільно розпоряджатися коштами, довіреними йому державою, а отже, Державним бюджетом, де основним доходом виступають платники податків.

По-друге: через появу багатьох неплатоспроможних банків, Фонд за спірними питаннями щодо законодавчої діяльності звертається до суду, де він також може виступати і відповідачем. У 2015 році такі судові витрати збільшились на 0,979 млн грн і становили 1,049 млн грн. Криза у судочинній системі та подекуди відсутність у Фонду нормативної, документальної бази та кваліфікованих кадрів, юристів призводять до програшу у судових процесах та непритягнення до відповідальності винних, пов'язаних із банком осіб, за доведення до банкрутства.

По-третє: обсяг перерахованих коштів на відрядження у 2015 році зросла на 0,406 млн грн, до 2,654 млн грн., за офіційним курсом долара на кінець 2015 р. –  $2,654/24,00 = 110\,583,33$  дол. США, тобто майже 10 000 доларів на місяць.

По-четверте: ще одним напрямом використання коштів Фондом є його річний план закупівель для здійснення ним його безпосередньої діяльності. Він може містити (дані за 2016 рік, грн [10]):

- послуги щодо консультування стосовно систем і ПЗ, а саме: технічна підтримка, системи керування базами даних Oracle11g – 1 436 000,00;
- машини обчислювальні, частини та приладдя до них, а саме: комп'ютерна техніка та приладдя – 1 388 670,00;
- ремонтування комп'ютерів і устаткування – 190 000;
- меблі конторські /офісні – 183 774,12;
- вироби пластмасові, а саме: канц. приладдя пластмасове, чайник – 161 197,74;
- прилади електричні побутові, а саме: знищувач паперу, посудом. машина, холодильник – 90 800;
- прилади електричні побутові, інші, а саме: обігрівач, кавоварка, сушарка, мікрохвильова піч – 59 500; та інше [10]

Виконання кошторису витрат ФГВФО за 2015 рік складає 123 876,9 тис грн. Протягом звітного періоду фактично здійснено закупівель товарів, робіт та послуг на суму 39,5 млн грн, а саме: товарів: 3,1 млн грн; робіт та послуг: 36,4 млн грн [2].

Безумовно, що із збільшенням штату це не тільки додаткові витрати на оплату праці, а й також збільшення інших витрат. Потрібно збільшувати та формувати робочі місця, створювати нові кабінети; додатково проводити закупівлю крісел, столів, комп'ютерів та іншого устаткування. Але ще раз підкреслимо, що на нашу думку, все це



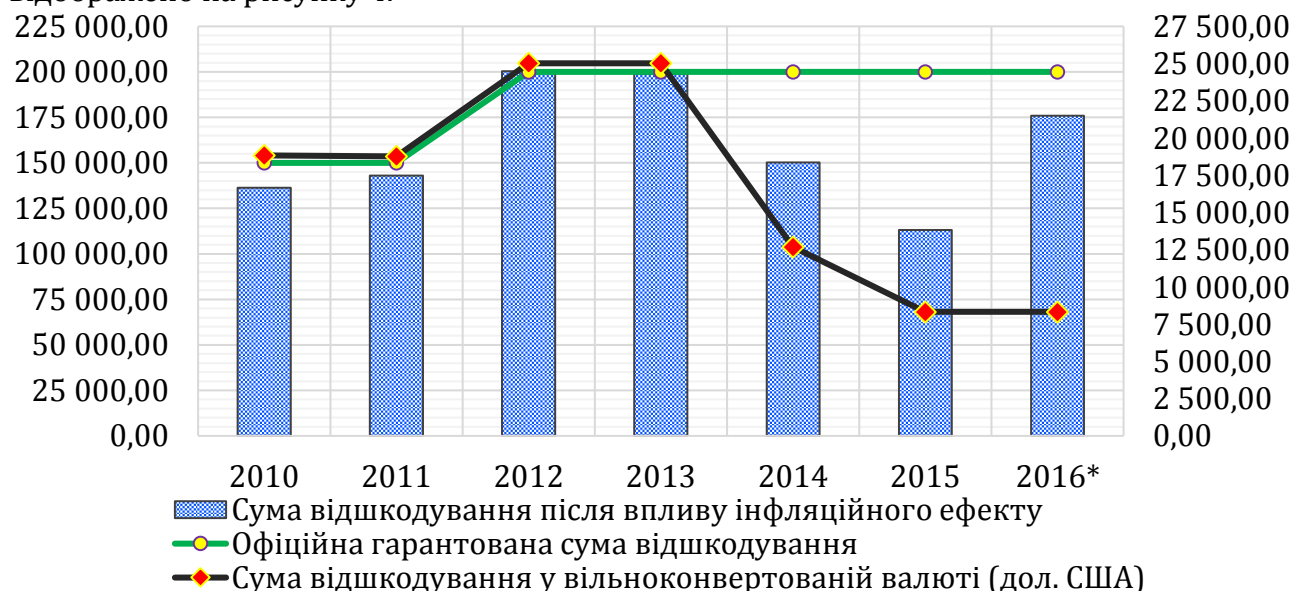
повинно окупитися з боку професіоналізму дій, рішень та вдосконалення вітчизняної системи гарантування вкладів, котра, окрім іншого, покликана сприяти стабільності банківської системи.

Оскільки за 2014 та 2015 рік у Фонді збиток, тобто у нього нема власних, вільних ресурсів для здійснення таких адміністративних витрат, тому кошти із Міністерства фінансів (іншими словами – із Державного бюджету) спрямовуються також і на обслуговування Фонду, його утримання та поточні потреби.

Чим більше грошей, фінансових ресурсів знаходиться під управлінням (у розпорядженні) будь-якої організації (державної чи приватної форми власності), тим менший шанс їх строгого та сумлінного контролю. Оскільки існує велика ймовірність зловживань даними коштами із боку посадових осіб, враховуючи менталітетність української нації. Тому саме в цей нелегкий для України, її економіки та системи гарантування вкладів час, питання контролю за фінансовими коштами – одне із найпріоритетніших. Інакше кажучи, сучасний етап функціонування вітчизняної системи страхування вкладів вимагає якнайшвидшого вдосконалення, особливо у розрізі доходної частини та збільшення ресурсної бази ФГВФО.

Даний аналіз був здійснений нами на основі офіційного сайту Фонду та річної фінансової звітності. Так, згідно із Законом (частина 2, стаття 7) достовірність фінансової звітності Фонду підтверджується незалежним аудитором, який визначається його ж адміністративною радою [1]. Ми вважаємо, що це суперечить засадам об'єктивності і незалежності особи, викликає істотні сумніви про достовірність фактів, інформації та висловлення думки, яка є у звіті «незалежного» аудитора.

У загальній структурі використання коштів Фонду найбільшу питому вагу мають виплати вкладникам гарантованої суми відшкодування. Слід порівняти та проаналізувати відповідність такого відшкодування до економічного та соціального становища України. Країни із високим валютним ризиком та відшкодуванням вкладів у національній валюті потерпають від курсових коливань та інфляційних процесів. Тому проаналізуємо зміну гарантованої суми під впливом зазначених двох факторів. Дані відображено на рисунку 4.



**Рис. 4. Вплив інфляції та курсових коливань на номінальний розмір гарантованої суми відшкодування ФГВФО, протягом 2010-2016 років (складено та розраховано автором на основі [2; 3])**

---

Розрахунок суми відшкодування після впливу інфляційного ефекту скоригований, як добуток гарантованої суми (встановленої законодавством) та темпів щорічної інфляції (ІСЦ), за мінусом гарантованої суми. Розрахований нами зазначений інноваційний показник показує, наскільки змінилась гарантована сума відшкодування під впливом інфляції у державі.

Зауважимо, що номінальна сума (200 000 грн) під впливом інфляції зменшилась на 50 тис. грн та становила 150,2 тис. грн, у 2015 році – 113,2 тис. грн, таким чином фактична сума під дією інфляції досягла менших показників, аніж у 2010-2011 році. У іноземній валюті (долар США) у 2015 році вона становила 8,33 тис. дол. Фонд ще не встиг виплатити кошти, а вони вже втрачають свою цінність та вартість, особливо при значних коливаннях курсів іноземних валют. Темпи зростання курсу та індексу середніх цін повинні відповідати темпам зростання гарантованої суми відшкодування. Це буде також і відповідати поточній ситуації у державі. Навіть якщо і гарантована сума покриває кошти більшості вкладників, це лише номінальна вартість, виражена у цифрах. Але справжній стан економічних подій у країні це не відображає.

Згідно із Ключовими принципами ефективних систем страхування депозитів, розробленими Міжнародною організацією страховиків депозитів та Базельським комітетом з банківського нагляду, гарантована сума має періодично (мінімум 1 раз на 5 років) бути переглянута (принцип 8) [11]. В Україні ця сума діє уже 5 років (2012-2016). Тому, згідно із світовими рекомендаціями, вона повинна бути переглянута та скоригована відповідно до показника інфляції та курсів іноземних валют.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Підводячи підсумки нашого дослідження, узагальнимо деякі висновки та рекомендації:

1. Очевидно, що джерела наповнення фінансових ресурсів Фонду потребують якнайшвидшого та якісного вдосконалення. Оскільки система гарантування вкладів створена із метою захисту вкладників, відшкодування їм коштів та підтримки стабільності банківської системи, вона повинна дбати про свою грошову базу (запас ліквідності). За аналізований нами період 2001-2014 роки можемо стверджувати, що грошова корзина Фонду не витримувала навантаження та потребувала залучення додаткових ресурсів, у тому числі – з боку міжнародних фінансових організацій. Це засвідчує, наскільки Фонд є несамостійний та залежний від позикових джерел, а відтак, це може нести потенційні загрози його ефективної діяльності.

2. На наш погляд, за умови якісної роботи Фонду та ефективної прогнозованості ситуації такого явища не повинно бути. Використання позик від Міністерства фінансів України (тобто із доходів державного бюджету, в основному – податкова база) та НБУ (кредити, у тому числі монетизація) повинні бути чітко регламентовані та обмежені. Необхідно встановити граничну межу таких кредитів, яка має базуватись на недопущенні зростання інфляції у країні.

3. Також слід підвищити ефективність здійснення банківського нагляду та ефективного моніторингу проблемно-ризикових банків шляхом подвійного нагляду як з боку НБУ, так і Фонду. Це дасть можливість виявити структурні зрушення у банківській системі, а отже, можливість вчасно застосувати режим диференційованого збору із банків-учасників.

4. Для збільшення дохідної частини Фонду потрібно повертати довіру вкладників до банківської системи, яка відновить зростання депозитної бази банків (бази нарахування початкового збору) як основного джерела наповнення фінансових ресурсів ФГВФО. Із відтоком вкладів зменшились також і кількість банків, котрі

---

здійснювали регулярні внески до Фонду, тому потрібно не ліквідувати банки, а здійснювати їхню реорганізацію, навіть із можливою купівлею банків частково державою. Для збільшення вкладників бажано відмінити оподаткування відсотків депозитів фізосіб, надати додаткові державні гарантії, підвищити гарантовану суму відшкодування. Розглянувши окреслену проблематику формування грошових коштів Фонду, хочемо наголосити на неабиякій важливості ефективного функціонування системи гарантування вкладів. Удосконалення роботи ФГВФО повинно стати запорукою відновлення довіри до банківської системи України.

### **Список літератури**

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]: закон України прийнятий від 23.02.2012 року, редакція від 01.07.2016 року. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
2. Звіти про діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/about/report>.
3. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/statistics>.
4. Про Державний бюджет України на 2009 рік [Електронний ресурс]: закон України прийнятий від 26.12.2008 року – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/835-17>.
5. Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України № 464 від 06.08.2014. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0464500-14>.
6. Про внесення змін до Положення про порядок розрахунку, нарахування і сплати зборів до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]: Рішення виконавчої дирекції ФГВФО № 176 від 21.09.2015. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1201-15/paran2#n2>.
7. Міністерство фінансів України: Україна отримає 200 млн. євро на підтримку системи гарантування вкладів від німецького державного банку KfW [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://goo.gl/MpTnAK>.
8. The World Bank: World Bank Provides New US\$500 Million Loan to Strengthen Ukraine's Financial Sector від 15.09.15 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Світового банку – Режим доступу: <http://goo.gl/kKcttz>.
9. Газета "День тижня": Розкрадання банківських гробниць, від 01.04.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/НК51nF>.
10. Державні закупівлі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/about/procurement>.
11. IADI Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems / International Association of Deposit Insurers (IADI) – 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iadi.org/docs/cprevised2014nov.pdf>.

### **References**

1. *Pro systemu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib*. (2012). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

- 
2. *Zvity pro diyal'nist' Fondu harantuvannya vkladiv fizychnykh osib Ukrayiny.* (2016). Retrieved from <http://www.fg.gov.ua/about/report>.
  3. *Statystyka Fondu harantuvannya vkladiv fizychnykh osib Ukrayiny.* (2016). Retrieved from <http://www.fg.gov.ua/statistics>.
  4. *Pro Derzhavnyy byudzhet Ukrayiny na 2009 rik.* (2008). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/629-19/paran141w>.
  5. *Pro pryvedennya statutnoho kapitalu bankiv u vidpovidnist' do minimal'no vstanovlenoho rozmiru.* (2014). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0464500-14>
  6. *Pro vnesennya zmin do Polozhennya pro poryadok rozrakhunku, narakhuvannya i splaty zboriv do Fondu harantuvannya vkladiv fizychnykh osib.* (2015). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1201-15/paran2#n2>.
  7. *Ukrayina otrymae 200 mln. yevro na pidtrymku systemy harantuvannya vkladiv vid nimets'koho derzhavnogo banku KfW.* (2015.). Retrieved from <http://goo.gl/MpTnAK>.
  8. *The World Bank: World Bank Provides New US\$500 Million Loan to Strengthen Ukraine's Financial Sector.* Retrieved from: <http://goo.gl/kKcttz>.
  9. *Rozkradannya bankivs'kykh hrobyts.* (2016, April 01). Retrieved from: <http://goo.gl/HK51nF>
  10. *Derzhavni zakupivli Fondu harantuvannya vkladiv fizychnykh osib.* (2016). Retrieved from: <http://www.fg.gov.ua/about/procurement>
  11. *IADI Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems.* (2015). Retrieved from <http://www.iadi.org/docs/cprevised2014nov.pdf>.

**Стаття надійшла до редакції 21.07.2016 р.**

**Liudmyla Tarasivna HERMAN**

PhD Student,  
Department of International Economics,  
Ternopil National Economic University  
E-mail: laly07@mail.ru

## **THE ESSENTIAL FEATURE OF SOCIAL DIVERGENCE OF GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT**

Herman, L. T. The essential feature of social divergence of global economic development [Текст] / L. T. Herman // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 21-31. – ISSN 2415-8453.

### **Abstact**

*The article describes theoretical approaches to social divergence of global economic development. Prerequisites of social convergence of global development have been found out. Interpretation of social divergence has been given and classification features of social divergence of economic development have been proposed. The basic negative effects of social divergence for global economic development have been revealed. Features and causes of social divergence of global economic development have been determined. The objectivity of social divergence of global economic development has been grounded and its displays in practical area have been analysed. The existence of concurrent processes of social convergence and divergence of global economic development has been proved.*

**Keywords:** *global economic development; socialization of economics; social divergence; convergence; social stratification; sigma-convergence; beta-convergence.*

**JEL classification:** F020, F290, O150

---

### **Introduction**

At the present stage of global economic development there is a new reference point which stands for implementation of human's vital values and needs, therefore the emphasis is shifted on dimension of spiritual and intellectual component of humankind's development. Global changes cause countries to bring adjustments to the strategic vectors of development, changing in that way their social component, as its determinants are socialization, humanization and ecologization. Socialization is currently characterized by a set of institutions and norms governing social status of individuals and social groups and also economically grounded social relations between members of society, and is determined by overall focus on providing creation conditions for realization of economic active components of self-welfare [1]. At the same time unsuccessful attempts of recent decades to ensure global development by means of unification of requirements to involvement of countries with different levels of development have led to destructive tendencies in global economy – the so-called civilization mutations geneses took place, leading to bigger degradation in social and economic dimension of poor countries and increase of their resource dependence. We consider modern negative tendency of global economic development, which transformed into a consistent pattern, to have a domino effect during which socio-economic problems of a

---

© L. T. Herman, 2016

---

single country do not bring them closer to each other in the process of their solution, but create threats to the whole world because of their failure to be solved (for example, problems of poverty, famine, diseases and epidemics, illegal migration and refugees). That is why issues of social divergence within contemporary global issues gain relevance and need to be studied, as their research is new, as they are at crossroads of economic and social policies of national and civilizational interests, and social factors are crucial for global development providing.

### **The goal of the article**

The goal of this article is theoretical conceptualization of social divergence of global economic development and reasoning of its displays.

### **Statement of the main study material**

In the current global development paradigm a social vector becomes important and its social ideology is the basis for concept of sustainable development, which in practical area was not able to provide real social and economic effects and deepened existing social divergence.

Under the influence of global paradoxes, the first half of the XXI century is characterized by profound transformations in geocivilizational space (under the influence of long-term transformations the formation of integrated civilization and building new architecture of geocivilizational space happened [2]; we agree with the thesis that the section of global development will determine not more than 200 states and local civilizations and their leading countries), by cluster of global crises in western industrial world civilization and formation of the foundations of civilization in avant-garde countries. Now socialization of global economic development combines two areas that can be shown simultaneously for different countries or in different areas: convergence and divergence.

Prerequisites for social convergence of global development were formed after the Second World War, when geopolitical changes contributed to the division of the world and put on the agenda the approach of two social systems: capitalist and socialist. However, the peculiarity of post-war period was, in our opinion, ideological error concerning possible eventual unions of the world countries through the establishment of common global institutions (IMF, GATT etc.), and development of a single developmental paradigm.

At a time when the world focused its attention on confrontation of two, in principle, similar in final result ideologies, but distinctive in mechanisms for achieving, a number of countries that did not belong to any of the opposition camp happened to be on the periphery. Certainly, the US and the Soviet Union achieved the leadership, and, as the practice has shown, even after more than half a century this confrontation between the US and Russia goes on. Many developing countries remain on the periphery of the development, so their involvement in the international division of labour occurs mostly via hidden interests of the developed countries.

The term "divergence" received its broad interpretation in mathematics, biology, and only fragmentarily in economics, particularly during trading in the financial markets, where there is a discrepancy between technical indicators and price; in theoretical researchers with regard to reconciliation of ideological and economic discrepancies between socialist and capitalist systems. These studies started in the 60-s of XX century when scientists noticed the dilemma: whether two opposing ideologies are able to exist and whether further convergence is possible and to what extent the countries that are developing will be able to come closer to each other.

One of the founders of the theory of social stratification Pytyrym Sorokin, paying special attention to social and economic development, put the idea of an imminent merger of

---

the capitalist and socialist societies put as the basis for the concept of convergence, as, despite the differences, their states-ideologists have important common features – role they play in the world order, history of development, multinationality (and hence multiculturalism) [3, p 105]. Therefore, the question of formation of an integrated society is only a matter of time, because the basis of such a society will be common values, which within the limits of a single society cannot be implemented due to a number of negative factors, including of economic and social nature, tendencies of simultaneously maintaining peace and escalating military power.

Such a one-sided review of processes of global convergence was justified at that time because the confrontation period between the US and the Soviet Union focused its attention not on solving issues of development, but on creating protective barriers for each oppositional camp during the period of "cold war". This approach has been connected to doctrine of A. Sakharov, where one of the directions he identified was protection of human rights – in this sense it had to become a way to unite countries, and economic system that is formed as a result of the convergence of capitalist and socialist systems acts as an economy of a mixed type, where flexibility, freedom, social achievements, opportunities of global regulation will be combined to the most [4].

If to judge by the postulates of Sakharov's doctrine and his understanding of convergence, in this case we offer to interpret social divergence as a process of estrangement of the countries, which manifests itself in discrepancies of social phenomena and tendencies under the influence of centrifugal forces (of a national nature (needs, resources, interests, possibilities) and of a global nature (distance from the core of global development, global challenges and threats) and ultimately destructively influences global economic development, polarizes countries in geocivilizational space and facilitates its stratification, deepens asymmetry between the dominant centre and dependent periphery.

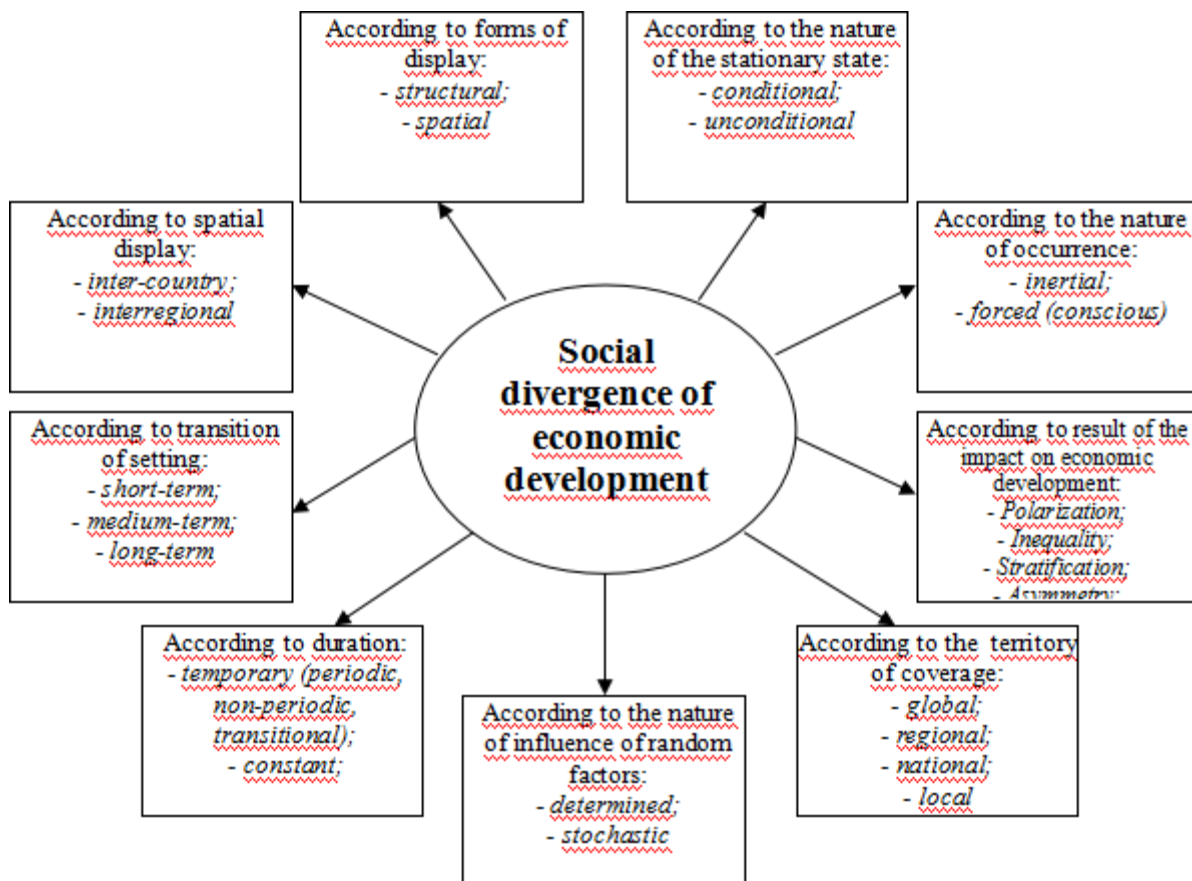
Theoretical social convergence of global economic development in practice is characterized by the features that allow asserting its transition into divergence: hybridity; civilizational conflicts; formational modernization.

We offer to determine social divergence of global economic development in two dimensions (Fig. 1):

- Structural divergence – as discrepancies between indicators of social and economic development of the world's countries, for example, when despite the increase of global GDP per capita present tendencies towards militarization of the economics and preservation of a large number of undernourished people; while during the increase of China's export potential and strengthen of its role in global economics there is a significantly differentiated standard of living in the country. Structural divergence takes place both at national, regional and global levels;
- Spatial divergence – as discrepancies between indicators of social and economic development of the countries from standards, indicators of the leading countries or departure from average global ones. Spatial social divergence confirms the thesis of foreign researchers [5] on contradictions between the centre and the core in the process of spatial integration, because of the remoteness of the countries from the centre to the periphery deprives it of impulses from it, and thus influence the development non-effectively. Structural and social spatial divergence may take the form of temporal divergence.

Depending on the spatial manifestation we distinguish inter-country divergence (it occurs within one country) and interregional (occurs within territories of one country or the countries, which are members of the integration association).

We offer to divide social divergence into conditional and absolute (unconditional) one. Absolute divergence is present when economic growth in developing countries is increasing at a slower pace than it does in developed countries, and differences in GDP per capita are not reduced. The reverse tendency characterizes absolute convergence, for which confirmation the sigma-convergence coefficients ( $\delta$ ) and beta convergence ( $\beta$ ) are used. Conditional divergence implies that under equal conditions with developed countries, developing countries do not increase economic growth, that is, regardless of the distance from the conventionally perfect condition, development does not take place, and countries moves from the centre.



**Fig.1. Classification features of social divergence of economic development**

Taking into consideration history of the socialization of economic development, social divergence is inertial (the extent of which varies in time dimension under influence of external forces, such as dormant policy of some developing countries, concerning achievement of development indicators, because of consumer philosophy, but such divergence is supported by financial assistance) and forced (conscious departure from the core of global economic development through a series of actions and causal relationship, for example, because of unsuccessful reforms, incorrect distribution of resources, development of environmentally hazardous industries, setting tough business conditions, etc., leading to deterioration of the social characteristics of economic development).

According to the period of establishing, social divergence is short-term (1 year), medium-term (5 years) and long-term (over 5 years) and according to the duration – temporary and permanent divergence. Stochastic social divergence occurs during impact of



---

random factors, such as natural environmental disasters. The emergence of the determined divergence can be foreseen at a certain period of time and further development and factors of influence can be predicted.

Social divergence has an ambiguous effect on global economic development as its main negative consequences we consider the following:

- inequality – differentiated development that is uneven development and access to public services caused by different factors of production between countries, cultural, social, ideological, and other factors;
- polarization – feature of development that reflects deviations of countries according to selected parameters, which leads to their contradiction, increasing inequality and forming opposite poles that eventually develops into inter-countries' conflicts;
- asymmetry – lack of order of distribution of elements (of countries) of a sample in the space-time dimension according to selected parameters, that is, in practice asymmetry is displayed in rejection of indicators of symmetric distribution;
- stratification – is the process of stratification of countries in global environment according to social indicators of economic development when there is a ranking of societies. Stratification is established as a result of prolonged dynamic inequality of economic and social development, when clear determinants of belonging to a certain type of society are formed in the world, such as income, level of economic development, human development, etc., and it is impossible to overcome borders of the countries' demarcation alone, because there are stratification restrictions. The result of a continued social and economic stratification has become marginalization of the countries, that is their transition to a lower state of development and alienation from active and constructive participation in global economic development;
- imbalance – is the process during which increasing of one of the indicators of development is not accompanied by the expected growth of the other indicator or a process, such as economic growth in the country must be accompanied by solving social problems, while, as practice shows, there are countries where despite global economic growth and growth of GDP per capita, a high level of poverty, lacking access to drinking water, health care and others preserves. Another example of imbalance is departure of countries from standards of sustainable development in accordance with the UN concept of sustainable development.

However, all of the situational features of the state of global economic development have reverse impact on social divergence and socio-economic development of the countries. Regarding the abovementioned, we consider the following features as the main features of contemporary social divergence of global economic development: the multiplicity of interests, the implementation of which for objective reasons cannot be ensured; heterogeneity of global dimension; uncertainty of development because of unpredictable crises; vulnerability of national economics; discrimination of the countries that are far from the core of global economic development.

Despite all the desire to achieve social convergences, we consider these ideas as utopian for the next decades, as the ideological coexistence of different economic systems, which are on different cycles of evolutionary development, requires time lag for sufficient diffusion. Therefore, we can distinguish the main causes of social divergence of global economic development. Among them are: the conflict of global and local value systems; discrepancies in social attitudes of different countries; destructive economic behaviour of countries; insufficient degree of the countries' autonomy in solving matters of development; different repeatability of global and local crises, discrepancies of economic crises and crises of human development; different expectations of the countries during the implementation of

---

economic programs and projects; intensification of global paradoxes.

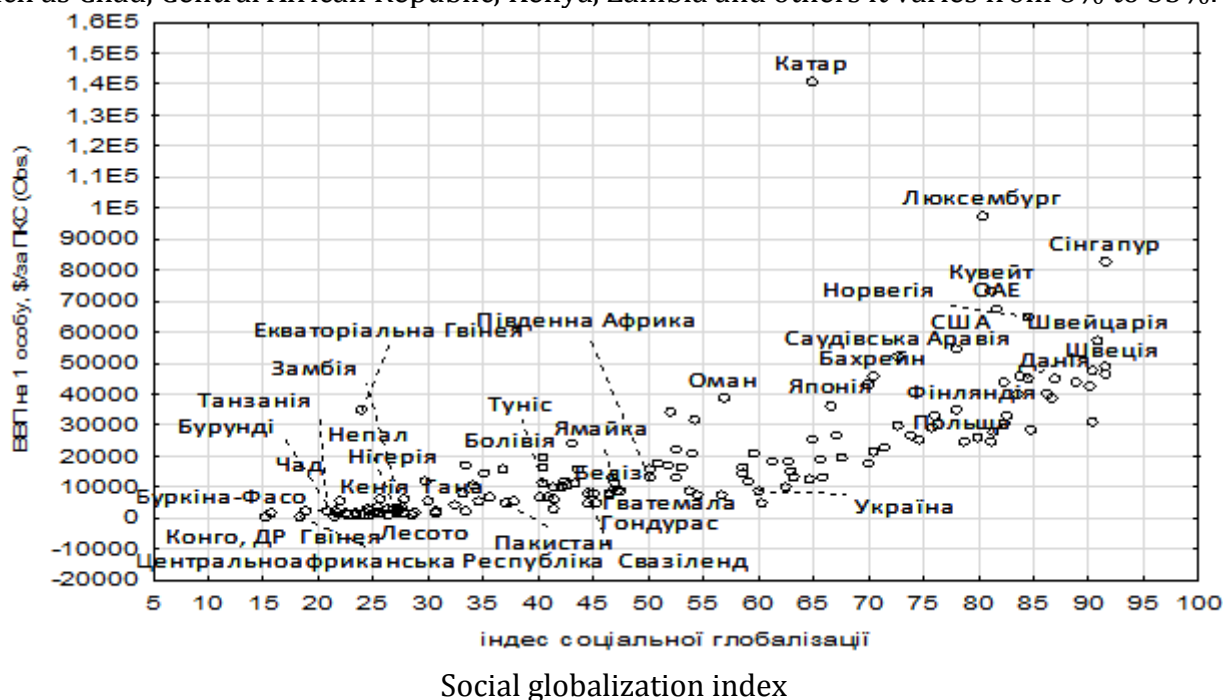
Socialization inherently directs economic subjects to build partnership and all subjects are interested in it to different extents, although each of them has its own set of interests. The main problem is in what way disparate interests of countries in the context of globalization can be converted into common values that are important for social progress and sustainable global development. Moreover, in practice there are simultaneous both, a process of convergence and divergence, as according to one indicators or directions the countries can approach, providing their own economic growth and global economic development, and according to other indicators they can move in opposite direction. Therefore we consider that the core of global economic development and socialization to overcome existent processes of social divergence must become social norms and standards.

Thus, social norms are certain patterns of behaviour and rules to ensure economic development and interaction of the countries on equal terms with each other that is, they do not arise spontaneously, but are subject to regulation at both, national, regional and global levels. In particular, they can be establishing of a minimum living wage, social norms of food consumption, providing educational and health services and so on. Social standards are considered as norms legally established in the country, by a group of countries and international organizations to align social development and overcome social divergence of global economic development. These standards can be, for example living standards: life expectancy – from 25 (minimum) to 85 (maximum) years; literacy of the population – 100%; the average duration of education – 15 years; GDP per capita (in purchasing power against dollar); proportion of the population living below the poverty line; coefficient of population aging; level of unemployment and others., some of which are used to calculate level of human development [6]. Approved by UN characteristics (indicators) of sustainable development include a range of indicators that represent the basic components of development and enable us to determine the effectiveness of national strategies for sustainable development [7].

However, in recent decades the global economic system is in a state of constant shock. In 2016 factors of non-economic nature activated, which are associated with aggravation of geopolitical conflicts, terrorism, epidemics, migration of refugees. Although these risks are considered as secondary for global economic growth, but as addition to economic factors (reduced customer demand, lower commodity prices, volatility in the financial markets, slowdown of investment activity, although in developing countries inflow of foreign investment increased (five of these countries are China, Hong Kong, Singapore, Brazil, India, which entered the top ten of the largest recipients of investments)) will contribute to the slowdown of rate of increase. According to the results, growth in 2015 slowed in developed countries, particularly in the United States (up to 1.4%) and Japan. In the report of 2016 [8] IMF experts include reducing the share of working-age population, the aging of population (this is the urgent problem for both, countries of the European Union and Asian countries: China, Korea, Singapore), reduction of the workforce because of lasting unemployment, to the factors that in the future will affect global economic growth.

In practical area there is a divergence of the countries according to the main features of social economic development. In terms of economic development (by GDP per capita) groups of the countries that have achieved significant economic growth, virtually stay unchanged, but their positions according to social features change. For example, Kuwait, Qatar and Luxembourg are the countries with the highest values of GDP per capita, but the first two countries health care costs are at the level of Ukraine, Pakistan, Gabon, but they have, as in Luxembourg, almost 100% of the population has access to improved sanitary standards (and it is a preventive measure to reduce health care financing), lifetime at birth is 74-78 years. In addition, the index of socialization in these countries is at the level of the developed countries

(Fig. 2). In Bahrain, Qatar (as in the developed countries of the world – the US, Japan, Sweden) over 90% of the population has access to improved health standards, while in the countries such as Chad, Central African Republic, Kenya, Zambia and others it varies from 8% to 35%.



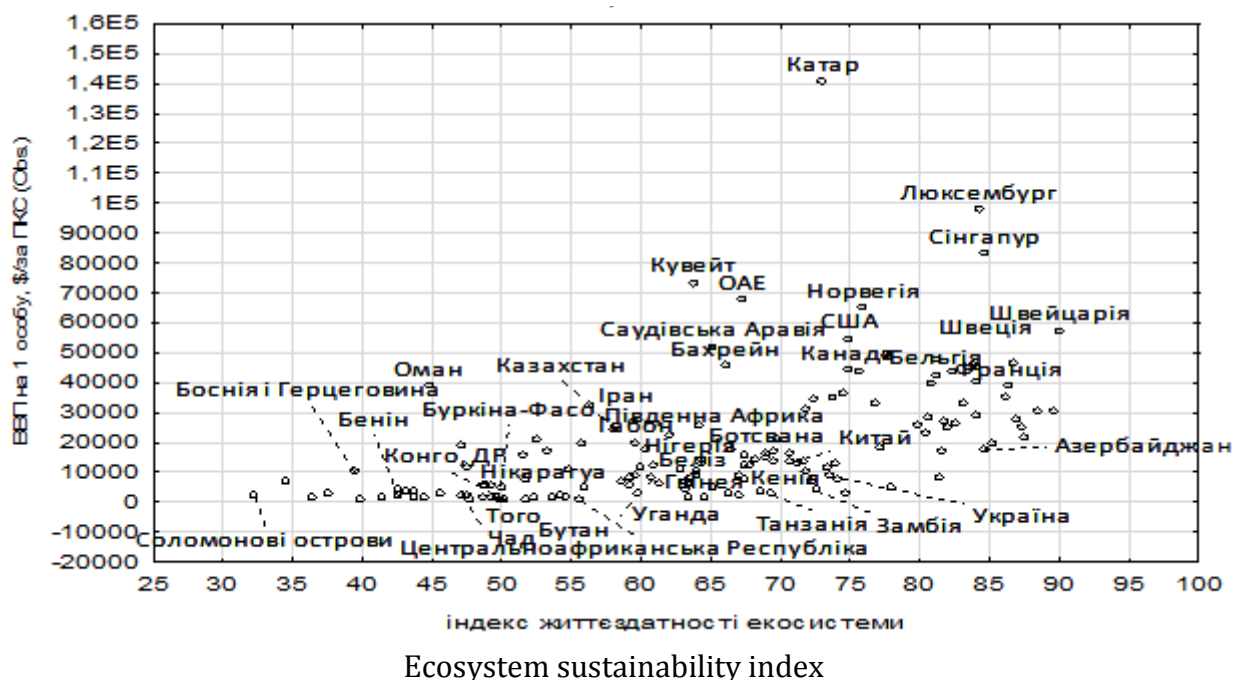
**Fig. 2. Positioning of the countries according to the coordinates [social globalization index; GDP per capita]**

According to the concept of sustainable development of the UN and achieving Development Goals of the millennium almost in all countries in 2014 comparing to 2007 there was a growth of index of ecosystem viability and raising its minimum level, but the growth rate is not enough to overcome the divergence. In 2014 Kuwait and Qatar significantly worsened the economic freedom index (Fig. 3), having ensured at the same time the growth of GDP per capita. Ukraine in these coordinates in 2014 stood at the level of Kenya, Benin, Chad, Burundi. The part of the working age population (15-64 years) for national economics is the potential of economic growth and development that in principle is confirmed by empirical data. Ukraine, having the same rates of the working population, i.e. working resources, with Switzerland, has almost five times lower GDP volumes per capita. According to empirical data, those countries have high level of GDP per capita, where there is a high level of the employed population and low level of the unemployment. However, there is a group of countries (Bhutan, Chad, Kenya, Ukraine), where there is no such dependence (low GDP per capita at low levels of unemployment).

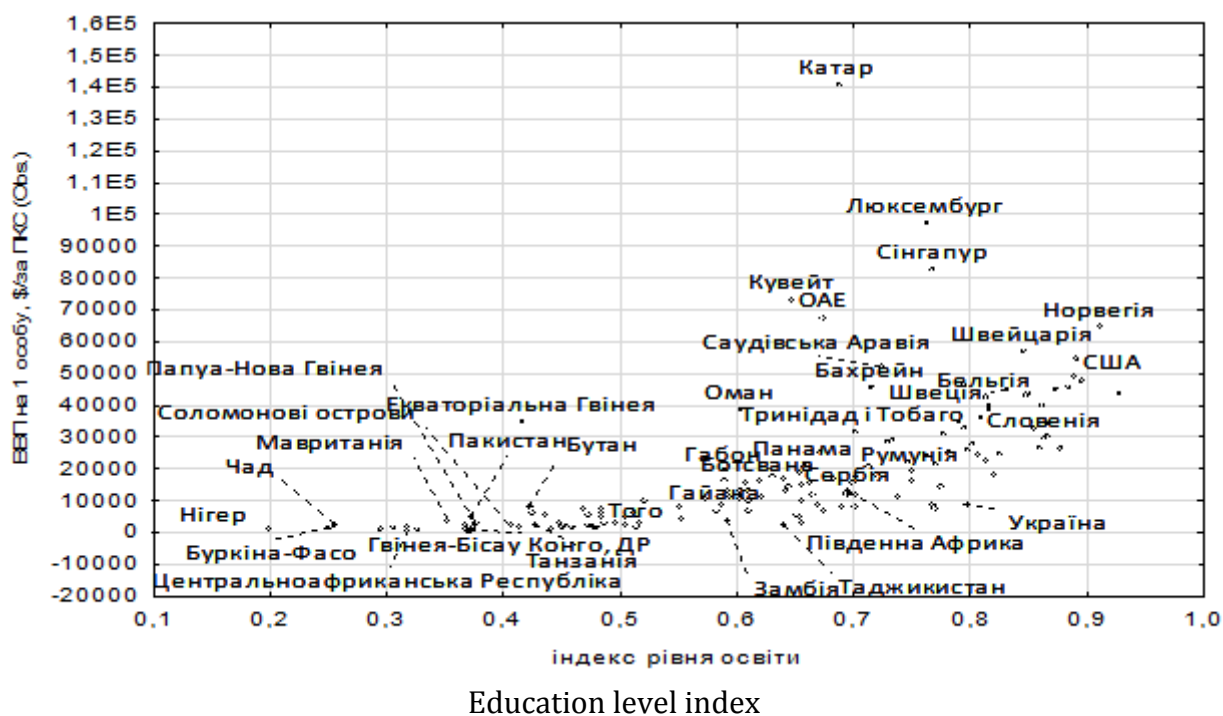
There is no clear gradation of the countries in terms of GDP volumes per capita and the infant and maternal mortality. So there are countries in which the latter variables are low, but they cannot achieve a high level of GDP per capita, both in the pre-crisis and in the current period (Ukraine, Belize, Nicaragua, etc.). Countries of the world, integrating actively into the global educational space, increase the level of education in the country, but this does not affect positive macroeconomic indicators (for example Ukraine, Zambia, Botswana and others.) (Fig. 4).

Globalization has been determined by the factor, which contributed to the liberalization of relations between countries, increasing of investment and business activity, and theoretically would have to promote social convergence. However, in practice there were formed the groups of countries that having created quite favourable conditions for business

development failed due to this factor to ensure economic growth (Georgia, Macedonia, Bhutan, Kenya, Ukraine, Kyrgyzstan, etc.). While, for example, Singapore and Kuwait have in 2014 approximately the same values of GDP per capita, but significantly different business conditions in the countries (Fig. 5).



**Fig. 3. Positioning of the countries according to the coordinates [ecosystem sustainability index; GDP per capita]**



**Fig. 4. Positioning of the countries according to the coordinates [education level index; GDP per capita]**



---

## Список літератури

1. Соціальна економіка: навч. посібник / за ред. О. О. Беляєва, Є. Б. Ніколаєва. – Київ: КНЕУ, 2014. – 481 с.
2. Яковец, Ю. В. Новый гецивилизационный водораздел и перспективы БРИКС [Электронный ресурс / Ю. В. Яковец // Партнерство цивилизаций. – 2014. – №1-2. – Режим доступа: <http://misk.inesnet.ru/wp-content/uploads/PC122014/PC2014-12-012-015-content.pdf>.
3. Фадеева, В. Н. Идея конвергенции Питирима Сорокина в аспекте модификации социально-философской парадигмы [Электронный ресурс] / В. Н. Фадеева // Известия Томского политехнического университета. – 2011. – Выпуск № 6 / том 318. – С. 103–108. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ideya-konvergentsii-pitirima-sorokina-v-aspekte-modifikatsii-sotsialno-filosofskoy-paradigmy>.
4. Янкелевич, Е. Альтернативы Сахарова [Электронный ресурс] / Е. Янкелевич. – Режим доступа: [http://www.sakharov-center.ru/sakharov/ideas.html#\\_ednref1](http://www.sakharov-center.ru/sakharov/ideas.html#_ednref1).
5. Sharma, P. R. Growth centres and regional development: Aspects of theory and policy [Electronic resource] / P. R. Sharma // Habitat International. – 1984. – Vol. 8, Issue 2. – P. 133–150. – Access mode: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0197397584900122>.
6. Training Material for Producing National Human Development Reports [Electronic resource]. – 2015. – March. – Access mode: [hdr.undp.org/sites/default/files/hdi\\_training.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdi_training.pdf).
7. Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies. [Electronic resource]. – 2007. – October. – Access mode: <http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/guidelines.pdf>.
8. IMF World Economic Outlook (WEO): Adjusting to Lower Commodity Prices, October 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf>; IMF World Economic Outlook (WEO): Too Slow for Too Long, April 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>.

## References

1. Byelyayeva, O. O., Nikolayeva, Ye. B. (2014). *Sotsial'na ekonomika*. Kyiv: KNEU.
2. Yakovets, Yu. V. (2014). *Novyy heotsiviizatsionnyy vodorazdel i perspektivy BRIKS. Partnerstvo tsyvylyzatsyy*, 1-2. Retrieved from: <http://misk.inesnet.ru/wp-content/uploads/PC122014/PC2014-12-012-015-content.pdf>.
3. Fadeeva, V. N. (2011). *Ideya konverhentsii Pitirima Sorokina v aspekte modifikatsii sotsyal'no-filosofskoy paradigmy*. *Izvestiya Tomskoho politekhnicheskoho universiteta*, 6, 103–108. Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/ideya-konvergentsii-pitirima-sorokina-v-aspekte-modifikatsii-sotsialno-filosofskoy-paradigmy>.
4. Yankelevych, E. (n.d.). *Al'ternativy Sakharova*. Retrieved from: [http://www.sakharov-center.ru/sakharov/ideas.html#\\_ednref1](http://www.sakharov-center.ru/sakharov/ideas.html#_ednref1).
5. Sharma, P. R. (1984). Growth centres and regional development: Aspects of theory and policy. *Habitat International*, 8(2), 133–150. Retrieved from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0197397584900122>.
6. *Training Material for Producing National Human Development Reports*. (2015). Retrieved from: [hdr.undp.org/sites/default/files/hdi\\_training.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdi_training.pdf).
7. *Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies*. (2007). Retrieved from: <http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/guidelines.pdf>.

- 
8. *IMF World Economic Outlook (WEO): Adjusting to Lower Commodity Prices*. (2015). Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf>.
  9. *IMF World Economic Outlook (WEO): Too Slow for Too Long*. (2016). Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>.

**Стаття надійшла до редакції 20.07.2016 р.**

**І. Ю. ГРИШОВА**

доктор економічних наук, професор,  
головний науковий співробітник,  
Інститут законодавства Верховної Ради України

**Т. М. ГНАТЬЄВА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,  
Одеський державний аграрний університет

**УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОГО  
УПРАВЛІННЯ**

Гришова, І. Ю. Управління ризиками у контексті стратегії антикризового управління [Текст] / І. Ю. Грішова, Т. М. Гнат'єва // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 32-40. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

*У статті розглянуто основні засади стратегічного антикризового управління підприємств аграрної сфери з точки зору ефективного використання внутрішніх економічних ресурсів та зниження фінансових ризиків. Визначено види ризиків залежно від внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на підприємство при застосуванні різних антикризових стратегій, та наведено характеристики останніх. Розкрито причини та наслідки кризового стану аграрних підприємств.*

**Ключові слова:** антикризове управління; криза; ризики; стратегія; фінансові ресурси.

**I. Yu. GRYSHOVA**

Doctor of Sciences (Economics),  
Chief Researcher,  
Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine

**T. M. GNATYIEVA**

PhD in Economics,  
Associate Professor,  
Department of Accounting and Auditing,  
Odessa State Agrarian University

**RISK MANAGEMENT STRATEGIES IN THE CONTEXT CRISIS MANAGEMENT**

**Abstract**

*In the article the basic principles of strategic crisis management of enterprises of agrarian sphere in terms of efficient use of internal economic resources and reduction of financial risks are considered. The types of risks, depending on the internal and external factors that affect the*

© І. Ю. Грішова, Т. М. Гнат'єва, 2016



---

*company in the application of various anti-crisis strategies are determined. Characteristics of the proposed strategies are discussed. The causes and consequences of the crisis of agricultural enterprises are disclosed.*

**Keywords:** *crisis management; crisis; risk; strategy; financial resources.*

**JEL classification:** D81

---

### **Вступ**

Процес розробки стратегії антикризового управління базується на ретельному вивченні усіх можливих напрямів розвитку та діяльності та містить вибір загального напрямку, ринків, обслуговування потреб, методів конкуренції, залучення всіх видів ресурсів та визначення моделі ведення бізнесу, яка покликана посилити положення підприємств аграрної сфери на ринку та забезпечити координацію зусиль щодо нарощення ринкової вартості аграрного бізнесу. Важливе місце в системі стратегічного та антикризового управління належить фінансовим ресурсам та ризикам їх використання, що забезпечують реалізацію управлінських рішень у сфері ризик-менеджменту, дозволяють мінімізувати ризики фінансового забезпечення реалізації стратегічних завдань.

Розвиток наукового підходу в управлінні економічними ресурсами підприємств аграрного бізнесу здійснювався у фундаментальних роботах Андрійчука В. Г., Дем'яненка М. Я., Лупенка Ю. О., Маліка М. Й., Пасхавера Б. Й., Саблука П. Т., Тулуша Л. Д. Базисні ідеї, концепції, методи і моделі ресурсна теорія вартості набуває з наукових праць класиків теорії корпоративних фінансів, таких, як Бланк І. О., Гришова І. Ю., Колас Б., Красноручський О. О., Лагодієнко Н. В., Наумов О. Б., Щербата М. Ю., Язлюк Б. О., а також фахівців, які систематизують основні ідеї теорії ринкової вартості, – Зимовця В. Н., Макаренка П. М., Митяй О. В., Сень О. В., Стоянової–Коваль С. С., Хоми І. Б., Худолій Л. М., Шабатури Т. С. [1-12] та ін.

### **Мета статті**

Мета статті – розглянути основні засади стратегічного антикризового управління підприємств аграрної сфери з точки зору ефективного використання внутрішніх економічних ресурсів та зниження фінансових ризиків.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

У спеціальній науковій літературі наведено широке коло визначень поняття «стратегічне управління», які об'єднують притаманні йому риси: спрямованість на довгострокову перспективу, реагування на зміну в оточенні шляхом проведення перетворень на підприємстві, перевага значущості використання фінансового потенціалу та нематеріальних активів, орієнтація на споживача тощо. Узагальнення існуючих підходів до трактування поняття «стратегічне управління» вказує на відсутність у них створення потенціалу підприємства як об'єктивно обумовленої системи, до якої входить управлінський та виробничий потенціал, необхідний для досягнення поставлених цілей. Отже, стратегічне управління – це процес, який містить не тільки стратегічне планування (вибір стратегічних цілей, розробка стратегії розвитку, її реалізація), а й цілеспрямоване, взаємоузгоджене і своєчасне формування виробничого та управлінського потенціалу, що у комплексі забезпечує ефективну діяльність підприємства в майбутньому.

Ресурсне забезпечення ринкової вартості підприємства за критерієм часу відбувається у двох періодах: короткостроковому і довгостроковому. При цьому

---

**ISSN 2415-8453. Ukrainian Journal of Applied Economics. 2016. Volume 1. № 3.**

---

фінансові ресурси генерують різні за кількісними і якісними характеристиками обсяги вартості. У короткостроковому періоді джерелом нарощення ринкової вартості є здатність підприємства повністю використовувати ефективні комбінації сформованого обсягу активів, а також наявність оптимальної структури джерел їх фінансування [4].

У довгостроковому періоді джерелом нарощення ринкової вартості є здатність підприємства акумулювати потенційні ресурси та оптимально використовувати їх комбінації. Для цього серед усієї сукупності ресурсів підприємства виокремлено категорію стратегічних ресурсів, що мають найбільший вплив у процесі розробки стратегій антикризового управління, а також на формування стійких конкурентних переваг.

Елементи ресурсів або їх комбінацій, що є основою формування організаційних знань, досвіду і навиків як джерела компетенцій і динамічних можливостей підприємства, а також мають потенціал генерування грошових потоків, є його стратегічними ресурсами. З огляду на це визначення «фінансові ресурси аграрного підприємства» необхідно також віднести до стратегічних ресурсів, які в процесі реалізації фінансового потенціалу формують ринкову вартість підприємств аграрного виробництва. Процес стратегічного управління базується на оцінці дієвості механізмів управління фінансовими ризиками, впливу ресурсного забезпечення, у тому числі і фінансового забезпечення на формування ринкової вартості [5].

При антикризовому управлінні незалежно від того, чи на підприємстві реалізують попереджувальні або реактивні антикризові заходи, воно продовжує свою основну діяльність, з метою якої створене, тому всі негативні чинники, що впливають на нього, можна поділити на дві групи:

- ризики і загрози поточної діяльності підприємства;
- ризики і загрози процесу антикризового управління.

Поточну діяльність підприємства можна розглядати як сукупність виробничо-господарської та фінансової діяльності, що не має капітального та довгострокового характеру і в умовах кризи повинна насамперед забезпечити максимальне збереження його потенціалу. Поточна діяльність підприємства в умовах кризи пов'язана з окремими видами ризиків і загроз, що характерні для підприємницької діяльності.

Діагностика кризових явищ починається із визначення причин цих явищ, які можуть мати зовнішній та внутрішній характер. До зовнішніх причин відносяться: економічна та політична ситуація в державі, зміна впливу конкурентних сил. До внутрішніх належать: неефективна інвестиційно-інноваційна політика, неефективний менеджмент, неефективна маркетингова та фінансова стратегія, помилки в управлінні фінансовою діяльністю, а також причини, пов'язані з операційною діяльністю підприємства. При цьому важливим є ефективне використання інструментарію щодо попередження і виявлення симптомів настання кризи [11].

Залежно від рівня фінансування розглянемо основні внутрішні ризики аграрного підприємства, які виникають у результаті допущення помилок суб'єктами управління (таблиця 1).

Реалізація цих ризиків зумовлює виникнення кризи на підприємстві. Що вищий рівень цих ризиків, то більш загрозовий характер вони мають для підприємства, то глибшою може бути криза.

Наслідком кризового стану аграрної сфери є зниження обсягу виробництва і продажу основних видів сільськогосподарської продукції, її конкурентоспроможності, недостатнього забезпечення основними та оборотними засобами виробництва. За останніх 16 років в Одеській області у 2 рази скоротилась кількість сільськогосподарської техніки (виробництво тракторів в Україні скоротилось у 33 рази,

а сільськогосподарських машин – у 70 разів). Виробництво характеризується низьким рівнем доходності товаровиробників, обмеженістю і відсутністю у них внутрішніх нагромаджень на технологічне оновлення і відтворення. За період 2000 – 2016 рр. у 5 разів скоротилась площа земель, підживлених мінеральними добривами, і в 6,5 – органічними. У результаті ерозійних процесів щорічні втрати найбільш родючої частини ґрунту становлять 15 т з га. Порушений диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію є не на користь господарюючих суб'єктів аграрної сфери, наприклад, співвідношення цін на аміачну селітру і зерно становило 1:0,6, цукрових буряків – 1:0,3. Наслідком цього є різке зниження урожайності сільськогосподарських культур. За досліджуваний період на 10 ц/га зменшилась урожайність зернових і соняшнику, на 46,4 ц/га – цукрових буряків. Продовжується спад виробництва тваринницької продукції.

**Таблиця 1. Фінансові внутрішні ризики аграрного підприємства**

Вид ризику	У чому реалізується
Ризик зниження фінансової стійкості	У тому випадку, коли підприємство використовує значні суми позикових коштів, що може спричинити незадовільну структуру капіталу.
Ризик ліквідності (неплатоспроможності)	Зумовлений зниженням рівня ліквідності оборотних активів, що не відповідає термінам погашення поточних зобов'язань.
Структурний ризик	Пов'язаний з високою питомою часткою постійних витрат у загальній їхній сумі.

Причинами такого становища є недостатнє фінансове і матеріальне забезпечення відтворення сільськогосподарського виробництва, неврегульованість правових, фінансових відносин, недосконале управління витратами та операційною діяльністю, відсутність науково-прогнозованої стратегії і тактики маркетингу, неадаптованість управлінської команди до ринкових трансформацій, залежність від природно-кліматичних умов. Затяжний кризовий стан зумовлений макроекономічною політикою держави, яка, на нашу думку, повинна формуватися винятково за критеріальною оцінкою приросту ефекту – збільшення виробництва, зниження собівартості, формування доходів сільських жителів, сплатою податків через створення науково обґрунтованих фондів споживання і нагромадження.

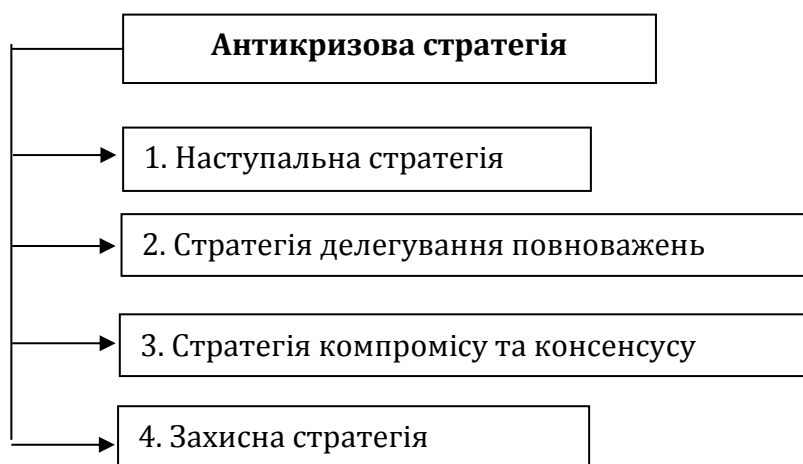
Розроблення стратегії – це симбіоз інтуїції та професіоналізму вищого керівництва й зацікавленості всіх працівників у досягненні цілей. Навіть якщо первинна інформація відповідає всім вимогам щодо її якісних характеристик, то надалі можуть бути допущені помилки в процесі її аналізування, розроблення прогнозів та формування рішень. Таким чином, вірогідність розроблення ефективної стратегії та програми оздоровлення суб'єкта господарювання тісно корелює з якістю сформованої інформаційної бази, рівнем професіоналізму антикризового менеджменту та рівнем надійності персоналу [6].

Реалізація антикризової стратегії потребує особливого управління, яке містить управління змінами, перегляд стратегії, стратегічний контроль, управління стратегічними рішеннями.

Як відповідь на зміну внутрішнього та зовнішнього середовищ, при реалізації стратегії повинні терміново розроблятися відповідні заходи, які або забезпечать одержання додаткових вигод, або знизять негативний вплив від наслідків. Можливі ситуації, коли при стратегічному плануванні не було враховано низку факторів, тоді

без внесення обґрунтованих змін стратегія антикризового розвитку не буде ефективною.

Розглянемо види та характеристики антикризової стратегії для аграрних підприємств на рис 1.



**Рис. 1. Види антикризової стратегії**

Наступальна стратегія передбачає активні дії, пов'язані з модернізацією сільськогосподарської техніки, запровадженням ефективного маркетингу, пошуку нових ринків збуту продукції тощо. Стратегія делегування повноважень базується на передачі проблем, які виникли на підприємстві, третім особам. В основі стратегії компромісів та консенсусів лежить об'єднання учасників ринку з метою збільшення виручки та зменшення витрат. Захисна стратегія передбачає радикальне зменшення витрат, обсягів реалізації, закриття окремих підрозділів підприємства тощо. У разі обрання наступальної стратегії підприємство застосовує інструменти інвестиційно-інноваційної політики. Лише впровадження інновацій різного виду може забезпечити прибутковість, фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства у довгостроковому періоді. Реалізація таких заходів пов'язана з інвестиційними, ресурсними, кадровими, інформаційними, виробничими, технологічними, технічними, екологічними, науково-технічними та комерційними ризиками. Будь-яка інновація потребує значних фінансових та матеріальних ресурсів. Тому виникає ймовірність появи ресурсного ризику, який може бути пов'язаний з нестачею коштів для реалізації інновації. Неврахування нових тенденцій розвитку науки і техніки, новітніх технологій на етапі розроблення антикризової програми може призвести до виникнення науково-технічного ризику на етапі її реалізації. Варто також виділити кадровий ризик, який проявляється через некомпетентність працівників у процесі реалізації і застосування нововведень. Інвестиційний ризик є об'єктивним явищем на будь-якому підприємстві, яке реалізує інновації. У цьому разі мова йде про ризик реальних інвестицій. Упровадження інновацій у виробництво пов'язане з виробничим ризиком, що проявляється у зростанні витрат вище від запланованого рівня, неадекватному використанні нової техніки, порушенні технології, зниженні обсягів та/або недотриманні графіків постачання нової продукції споживачам тощо.

Також потребує врахування екологічний ризик, який може бути складовою інвестиційного чи виробничого ризику і виникати у процесі впровадження та експлуатації нововведень. Наслідками екологічного ризику є забруднення лісів, водних і земельних ресурсів, повітряного простору та сільськогосподарських угідь. За завдання шкоди довкіллю підприємство змушене сплачувати штрафи, тобто

---

виникають додаткові витрати у процесі реалізації антикризових заходів. Причетних до цього осіб притягують до кримінальної відповідальності. Для позитивного сприйняття споживачами нововведень необхідно проводити ефективну маркетингову політику. У процесі збуту продукції може виникати комерційний ризик, який проявляється у вигляді зменшення обсягів реалізації продукції та зниженні цін на неї. У тому разі, коли підприємство не в змозі самотійно подолати кризу, воно обирає стратегію делегування повноважень і звертається за допомогою до третіх осіб. У межах цієї стратегії підприємство планує отримати додаткові фінансові ресурси, в результаті чого може виникнути низка фінансових ризиків: інфляційний, валютний, ризик фінансової стійкості та ліквідності. Використання стратегії компромісів і консенсусів передбачає тісні зв'язки з іншими учасниками ринку, що потребує високого рівня довіри. У межах цієї стратегії існує ризик непередбачуваної поведінки партнерів та недотримання ними укладених домовленостей. Обрання захисної стратегії антикризового управління може зумовити реалізацію ризику невикористаних можливостей.

Види ризиків і загроз також залежать від глибини (фази) кризи [8]. У першій фазі криза є неістотною, підприємство залишається стійким, проте потребує реалізації низки антикризових заходів, за допомогою яких можна достатньо швидко відновити стан його рівноваги. Друга фаза вже загрожує існуванню підприємства. Тому для подолання цієї фази кризи розробляють та реалізують оперативну програму санації, що дає змогу покрити поточні збитки, відновити платоспроможність та ліквідність підприємства, а також комплекс заходів стратегічного характеру, що має забезпечити життєздатність підприємства в довгостроковому періоді. Третя фаза пов'язана з санаційною неспроможністю підприємства і відкриттям процедури ліквідації. На цій фазі підприємство нездатне забезпечити реструктуризацію та списання боргів або здійснити інші ефективні антикризові дії внаслідок вичерпання існуючих і відсутності потенційних фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів функціонування, тому існування підприємства як самотійної структури стає неможливим. Підприємство, що перебуває у першій фазі кризи, у процесі реалізації антикризових заходів піддається насамперед кадровому ризику. Антикризове управління підприємством у другій фазі кризи характеризується впливом набагато більшої кількості негативних чинників, оскільки, окрім подолання наслідків кризи, обов'язково мають бути проведені якісні зміни. Керівництво підприємства має змінити управлінські підходи, перейти до застосування нових методів організації різних напрямів діяльності.

Можливі напрями антикризової програми:

- поліпшення структури капіталу підприємства;
- підвищення загального рівня конкурентоспроможності шляхом виробництва органічної продукції;
- зміна форми власності;
- зміцнення бюджетної дисципліни;
- поліпшення механізму управління фінансовими потоками;
- створення системи маркетингового управління;
- створення принципово нових моделей управління;
- розробка ефективної системи мотивації персоналу;
- впровадження інновацій в усіх сферах діяльності підприємства;
- інвестування для впровадження інновацій та розвитку підприємництва;
- створення нових і трансформація наявних організаційних форм управління на всіх рівнях;
- диверсифікація виробництва;

---

– реструктуризація та реінжиніринг підприємства.

Диверсифікація аграрного виробництва знаходить своє поширення через організацію багатогалузевого господарства, розвиток підсобних, допоміжних та обслуговувальних галузей у поєднанні з фермерськими та особистими господарствами сільського населення.

Реструктуризація як інструмент реалізації стратегічного управління підприємством дає можливість провести комплексні, кардинальні перебудови як внутрішнього стану підприємства, так і забезпечити його конкурентоздатність в оточуючому ринковому господарстві.

У третій фазі кризи (на етапі ліквідації підприємства) може виникати юридичний ризик, пов'язаний з недотриманням законодавства у судовому порядку, невиконанням сторонами договірних зобов'язань, незаконним зазіханням на майно підприємства тощо.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

У ситуаціях, коли підприємство стикається із фінансовими труднощами, такими, як погіршення платоспроможності або втрата фінансової стійкості, у дію мають вступати механізми антикризового управління, яке спричиняє перегляд фінансової стратегії, або розробка нової стратегії, яка дала б можливість оздоровити підприємство.

Отже, з точки зору стратегічного довгострокового антикризового управління ринкова вартість підприємств аграрного виробництва формується завдяки нематеріальним активам та оборотним засобам. Вони є стратегічними ресурсами підприємств та забезпечують безперервну операційну діяльність при оптимізації фінансових ризиків, нарощення ринкової вартості підприємства, є джерелом конкурентної переваги та ключовими факторами успіху реалізації управлінських рішень.

### **Список літератури**

1. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. Ника-Центр, Ельга, 2004. – 711 с.
2. Дем'яненко, М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь) / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 4-18.
3. Пасхавер, Б. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2004. – №2. – С. 73-82.
4. Гришова, І. Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва / І. Ю. Гришова, О. В. Митяй, В. В. Кужель // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С. 169-172.
5. Гришова, І. Ю. Визначення рівня економічної стійкості підприємств на основі показників ефективності. / О. В. Глушко, І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 155(11-12). – С. 82-86.
6. Митяй, О. В. Основные аспекты стратегического развития предприятия агропромышленной сферы / О. В. Митяй // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина: IV Международная научно-практическая конференция (Тольятти, 30 июня 2014 года): сборник научных трудов: в 2 ч. / отв. ред. Ю. А. Анисимова. –Тольятти: Изд-во ТГУ, 2014. – Ч. 1. – С. 74-79
7. Митяй, О. В. Вплив економічних ризиків на фінансову безпеку аграрних підприємств / О. В. Митяй // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4 (9). – С. 98-107.

- 
8. Шабатура, Т. С. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства. / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Серія: фінанси і кредит. – №2 (33). – 2012. – С. 15-21.
  9. Хома, І. Б. Формування аналітичного інструментарію діагностики рівня фінансово-кредитної захищеності промислового підприємства: монографія / І. Б. Хома. – Розділ 3.16 –С. 149-157 // Аспекти соціально-економічного розвитку транзитивної економіки. – Частина 2. Під ред. д. е. н., проф. О. О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочінський», 2011. – 278 с.
  10. Хома, І. Б. Аналіз впливу дестабілізуючих чинників на процес управління економічною захищеністю промислових підприємств / І. Б. Хома // Інноваційна економіка. – Тернопіль: ТІ АПВ НААН, 2012. – Т. 1[27]. –С. 146-156.
  11. Красноручий, О. О. Конкурентоспроможність агропродовольчої продукції в контексті концентрації капіталу в сфері аграрного виробництва / О. О. Красноручий // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2009. — Вип. 2 (49). — С. 95-106.
  12. Красноручий, О. О. Ефективність функціонування капіталу суб'єктів сфер виробництва та обігу ринку сільськогосподарської продукції / О. О. Красноручий // Вісник СНАУ: Економіка і менеджмент. — 2009. — Вип. 4 (35). — С. 43-51.

## References

1. Blank, Y. A. (2004). *Finansovaya stratehiya predpriyatiya*. Kyiv: Nyka-Tsentr, Yel'ha.
2. Dem'yanenko, M. Ya. (2007). *Finansovi problemy formuvannya i rozvytku ahrarnoho rynku (dopovid')*. *Ekonomika APK*, 5, 4-18.
3. Paskhaver, B. (2004). *Rentabel'nist' ahrosfery: problemy stabil'nosti*. *Ekonomika Ukrayiny*, 2, 73-82.
4. Gryshova, I. Yu., Mytyay, O. V., Kuzhel', V. V. (2015). *Otsinyuvannya chynnykiv formuvannya finansovoho potentsialu ahrarnoho vyrobnytstva*. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 10(172), 169-172.
5. Hlushko, O. V., Gryshova, I. Yu., Shcherbata, M. Yu. (2015). *Vyznachennya rivnya ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstv na osnovi pokaznykiv efektyvnosti*. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 155(11-12), 82-86.
6. Mytyay, O. V. (2014). *Osnovnye aspekty stratehicheskoho razvitiya predpriyatiya ahropromyshlennoy sfery*. *Stratehicheskoe planyrovaneye razvytyya horodov y rehyonov. Pamyaty pervoho rektora THU S. F. Zhylykyna: IV Mezhdunarodnaya nauchno-praktycheskaya konferentsyya*, 1, 74-79. Tol'yatty: Yzd-vo THU.
7. Mytyay, O. V. (2013). *Vplyv ekonomichnykh ryzykiv na finansovu bezpeku ahrarnykh pidpryyemstv*. *Ekonomika: realiyi chasu*, 4 (9), 98-107.
8. Gryshova, I. Yu., Shabatura, T. S. (2012). *Rozrobka zakhodiv upravlinnya ryzykamy finansovoyi bezpeky pidpryyemstva*. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 2 (33), 15-21.
9. Khoma, I. B. (2011). *Formuvannya analitychnoho instrumentariyu diahnostryky rivnya finansovo-kredytnoyi zakhyshchenosti promysloвого pidpryyemstva*, 2, 149-157. *Aspekty sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku tranzytyvnoyi ekonomiky*. Uman': Vydavets' «Sochins'kyu».
10. Khoma, I. B. (2012). *Analiz vplyvu destabilizuyuchykh chynnykiv na protses upravlinnya ekonomichnoyu zakhyshchenistyu promyslovykh pidpryyemstv*. *Innovatsiyna ekonomika*, 1[27], 146-156.

- 
11. Krasnoruts'kyy, O. O. (2009). Konkurentospromozhnist' ahroprodovol'choyi produktsiyi v konteksti kontsentratsiyi kapitalu v sferi ahrarnoho vyrobnytstva. *Visnyk ahrarnoyi nauky Prychornomor"ya*, 2 (49), 95-106.
  12. Krasnoruts'kyy, O. O. (2009). Efektyvnist' funktsionuvannya kapitalu sub"yektiv sfer vyrobnytstva ta obihu rynku sil's'kohospodars'koyi produktsiyi. *Visnyk SNAU: Ekonomika i menedzhment*, 4 (35), 43-51.

**Стаття надійшла до редакції 21.07.2016 р.**



**Kateryna GRUSHEVSKA**

PhD in Transport and Maritime Economics,  
Faculty of Applied Economics,  
University of Antwerp, Belgium  
Email: kate.gr@gmail.com

**Theo NOTTEBOOM**

PhD in Applied Economics,  
Shanghai Maritime University, China; Faculty of Applied Economics, University of Antwerp,  
Belgium; Maritime Institute, Ghent University, Belgium; Antwerp Maritime Academy, Belgium  
Email: theo.notteboom@gmail.com

**Lyudmyla CHYZH**

PhD in Economics,  
Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing  
Odessa Maritime University, Ukraine  
Email: chizj@rambler.ru

**NETWORK DESIGN AND COST MODEL FOR CONTAINER TRANSPORTATION VIA  
THE DNEPR RIVER**

Grushevskaya, K. Network design and cost model for container transportation via the Dnepr [Текст] / K. Grushevskaya, T. Notteboom, L. Chyzh // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 41-59. – ISSN 2415-8453.

**Abstract**

*Inland waterway transport (IWT) in Ukraine is currently in its infancy stage in comparison with other land based transport modes (rail and road) and with other countries that possess navigable rivers. This paper is an extension of the research initiated by Grushevskaya and Notteboom (2015, 2016) where the concepts of intermediacy and centrality are introduced in order to assess the role of Ukraine in the global and regional transport networks. The list of key obstacles for Ukraine's intermediacy function includes such IWT related barriers as: (i) deficient inland waterway infrastructure, (ii) high IWT costs (fees for bridges, locks etc. ) and (iii) pilotage charges. To date the transportation to/from ports is mainly fulfilled by road or by rail-based multimodal transport solutions. We have analysed the unutilized potential of Ukrainian IWT that needs to be efficiently exploited for the benefit of the national economy and national transport system. This study intends to enrich the limited academic research on IWT systems in a transition stage, as exemplified by the case of Ukraine.*

**Keywords:** inland navigation; cost and time calculation; network design; port regionalization; system analysis.

**JEL classification:** N74, O18, R4

---

---

## 1. Introduction

Since its independence in 1991, Ukraine has been subject to many lost opportunities and let-downs, economic mismanagement and hesitant reforms holding back growth, corruption and oligarchy undermining the market economy, and episodes of power undercutting democracy. Ukraine's per capita income at the time of the country's independence was higher than Poland's. Twenty years later in 2013, even before the current political and economic crisis erupted, the standard of living had fallen more than 60 % behind Poland. During period 2009-2014, Ukraine entered into eight IMF programs, none of which achieved the objective of inducing sustained reform. For several years, wages and costs rose, but productivity did not. Eventually competitiveness had slipped so much that GDP stopped rising and exports stagnated. Budget imbalances and gas sector deficits widened enough to add another drag on growth.

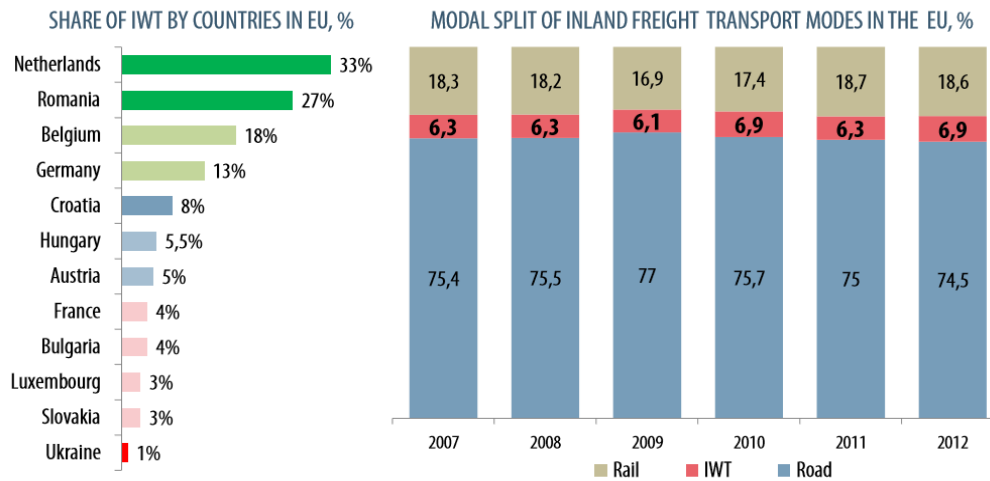
Ukraine's financing needs considerably surged. While the geopolitical conflict imposed direct costs, there also were indirect costs induced by the geopolitical instability such as uncertainties in the finances of banks and the public sector, and the foreign exchange market destabilization. Exports were affected negatively by the disruption of trade with Russia and by the low international prices for grains and steel, which are major export products of Ukraine. External private financing dried up and capital outflows accelerated. The local currency hryvnia lost two-thirds of its value during 2014-2015. Furthermore, inflation spiked above 40 %, reflecting the currency depreciation but also rising energy prices.

Despite the rugged current situation in Ukraine, the new government is strongly motivated and active in implementing long-awaited reforms of outdated legislation in many areas such as finance, taxes, trading and transport. The combination of exchange rate depreciation and flexibility at the hryvnia's new level is an important step toward the creation of a potential basis for Ukrainian businesses to compete again on international markets.

As stated by Grushevska and Notteboom (2014) logistics is a key area to improve Ukraine's competitiveness and to improve the ease of doing business in the country. The seaports in Ukraine play a substantial role in the transport industry and the national economy. The active involvement of the Ukrainian port entities in the effective hinterland distribution of port-generated cargo could bring the port system to a more advanced stage of port system development, i. e. the port regionalization stage as coined by Notteboom and Rodrigue (2005). At the same time such initiatives could increase the competitive position of Ukrainian ports in comparison with other ports serving some of the same shared hinterland regions such as the Baltic ports (Grushevska and Moskvichenko, 2012).

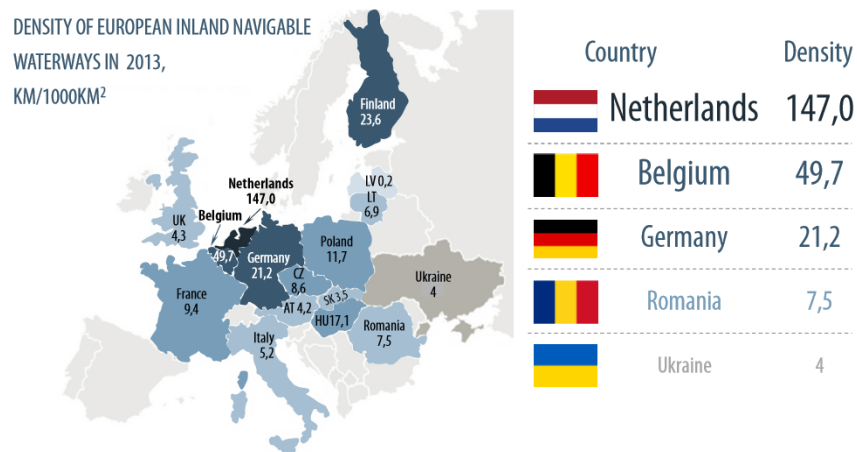
Currently the transportation to/from ports is mainly fulfilled by road or by rail-based multimodal transport solutions. These modes are currently in a progressing defective state (Grushevska et al., 2015). Grushevska and Notteboom (2015) identified the weak condition of the road system in Ukraine as one of the main bottlenecks (ranked 12 out of 26 bottlenecks) for the Ukrainian transport system. The roads are deteriorating rapidly and their condition worsens further. Given that road and rail are deficient and excessive investments would be needed to ameliorate the situation, we could think of an alternative transport solution for Ukraine. We believe there is a huge unutilized potential in Ukrainian IWT that needs to be identified and efficiently exploited for the benefit of the national economy (see figures 1 to 2). In the early 1990s IWT was heavily used in Ukraine with a modal share of 3% to 4.5%, or about 60 million tons per annum. Currently the popularity of IWT dramatically decreased with a share of only about 1% in the modal split (equal to about 6 to 4 million tons per annum in 2013 and 2014 respectively).

**Figure 1. Role of IWT in the European Union**



Source: Shkliar (2015)

**Figure 2. Density of Europe inland navigable waterways in 2013, km/1000km<sup>2</sup>**



Source: Shkliar based on Bakker Tilly (2015)

This paper is an extension of the research initiated by Grushevskaya and Notteboom (2015) who used the concepts of intermediacy and centrality in order to assess the role of Ukraine in the global and regional transport networks. It intends to enrich the limited academic research on IWT systems in a transition stage, as exemplified by the case of Ukraine. The list of key obstacles for Ukraine's intermediacy function is dominated by (i) factors of a general nature (e. g. regulatory/ legislative issues, customs formalities, etc. ); (ii) port-related factors (e. g. high port dues and costs, and seaport legislation) and (iii) inland shipping related (e. g. the legislation on inland waterway transport or IWT). There are other IWT related barriers identified in the analysis of Grushevskaya and Notteboom (2015), such as: (i) deficient inland waterway infrastructure, (ii) high IWT costs (fees for bridges, locks etc. ) and (iii) pilotage charges. It should be noted that IWT in Ukraine currently is in its infancy stage in comparison with other land based transport modes (rail and road) and with other countries that possess navigable rivers.

## 2. Theoretical background

Transportation is an ecosystem where goods are produced and consumed in various locations which drives the need of transportation. The transport system (TS) as defined by

---

Rodrigue (2006) consists of three main components: *nodes, networks and demand*. The improvements in TS change the relationship between time and space. Due to cheaper, faster and easier access between locations, space-time convergence takes place (Rodrigue, 2006).

Academic research on IWT networks as part of national or supranational transport systems highlights several matters such as:

- *Service network design* – mainly related to the transport service providers considering selection and scheduling of the services, specifications of terminal operations and the routing options (Crainic, 2000). Woxenius (2007) proposes a general framework for routing principles/options in a transport network based on the following factors: direct link, corridor, hub-and-spoke, connected hubs, static routes and dynamic routes. Kreuzberger (2008) made a synthesis of the bundling networks for intermodal rail traffic which are very much alike as the IWT based. Notteboom and Konings (2004) analyzed the spatial dynamics and evolution of the barging network in Europe. Notteboom (2007) made a substantial conclusion that “a sustainable network of inland terminals is not necessarily the same as having many terminals, but it does mean a network that makes maximum use of the functional interdependencies with seaports and other transport modes, offering value in logistics activities”. Konings (2009) evaluated the opportunities to improve the competitiveness of container barge transport in the hinterland of Rotterdam through a reorganization of container barge services.
- *Terminal operators* – Kreuzberger (2008) investigated the importance of terminals in the bundling of flows through the network. There has been other research carried out afterwards showing the high importance of rail terminals in traffic bundling and routing (e. g. Ballis and Golias, 2002; Bontekoning, 2006; Rodrigue, 2008).
- *Pre- and post- haulage* and full supply chain control – it has been underlined in a number of researches that the pre- and post- haulage has a strong influence on the overall transport cost, and so on the competitiveness compared to road transport. The cost saving in the pre- and post- haulage was illustrated by means of (i) concentrating all traffic in one carrier or (ii) centralizing the planning of pre- and post- haulage trips (Walker, 1992; Morlok and Spasovic, 1994; Transcare, 1997); or (iii) selecting the pre- and post- haulage options based on their cost and transport landscape characteristics (the spatial and temporal pattern of transport volumes in a terminal service area) (Nierat, 1997; Kreuzberger et al., 2006).
- *Hinterland coordination of the container transport chains* was discussed by van der Horst and De Langen (2008). The importance of coordination and cooperation between the actors of the network (such as among terminal operators, vessel operators, etc. ) may lead to denser freight, economies of scale and improve the overall performance of the hinterland network (Caris et al., 2008; Groothedde, 2005). Konings et al. (2009) made a comparative analysis between hinterland barge transportation in the US and the Netherlands. A major conclusion from their work is that in both regions there are important roles for multiple public and private sector players in order to further develop the container barge hinterland system. Specific problems in the Netherlands are connected with the inefficient handling of the barges in the deep sea ports. The reasons for the underdevelopment of container barging in the US are country specific and are of a broader character. Rodrigue and Notteboom (2010) made a comparative analysis of gateway logistics in the US and Europe. They show that hinterland distribution in the US is highly rail dependent even for long distances. In Europe, the short and medium distances are barge and truck based; and the medium distance is served by rail.

- *Improvement of container handling in sea ports* was investigated by Douma (2008). The potential way of adjustment and negotiation of the time schedules between the deep-sea operators and vessel operators is proposed.
- *Software support* is addressed by De Langen et al. (2006) aimed to secure the efficient access to the hinterland.

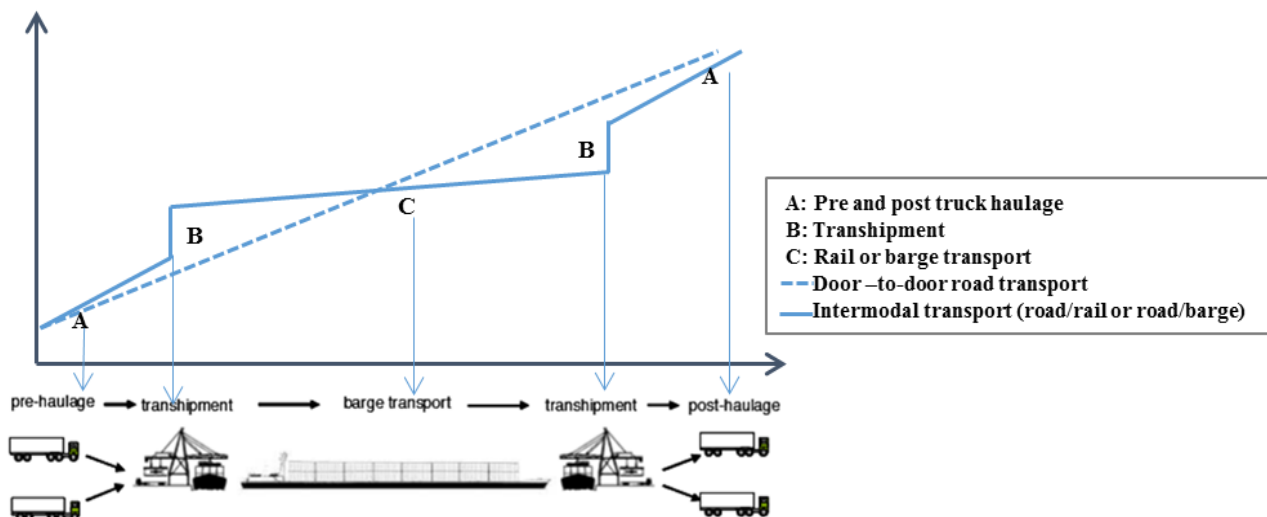
In this paper we address two research questions related to IWT as part of TS:

*RQ1: What is the contribution of terminals to the cost and quality performance of inland navigation?*

*RQ2: What is the optimal network design for container transportation via IWT in order to increase the IWT share in the modal split?*

We use the system analysis approach as applied by Konings (2009) covering three chain activities: (i) barge transport itself, (ii) transshipment; and (iii) truck haulage (pre- and post-). They are looked at from an operations perspective and their relevance is asserted for the overall intermodal chain performance and for the competitiveness to other transport solutions.

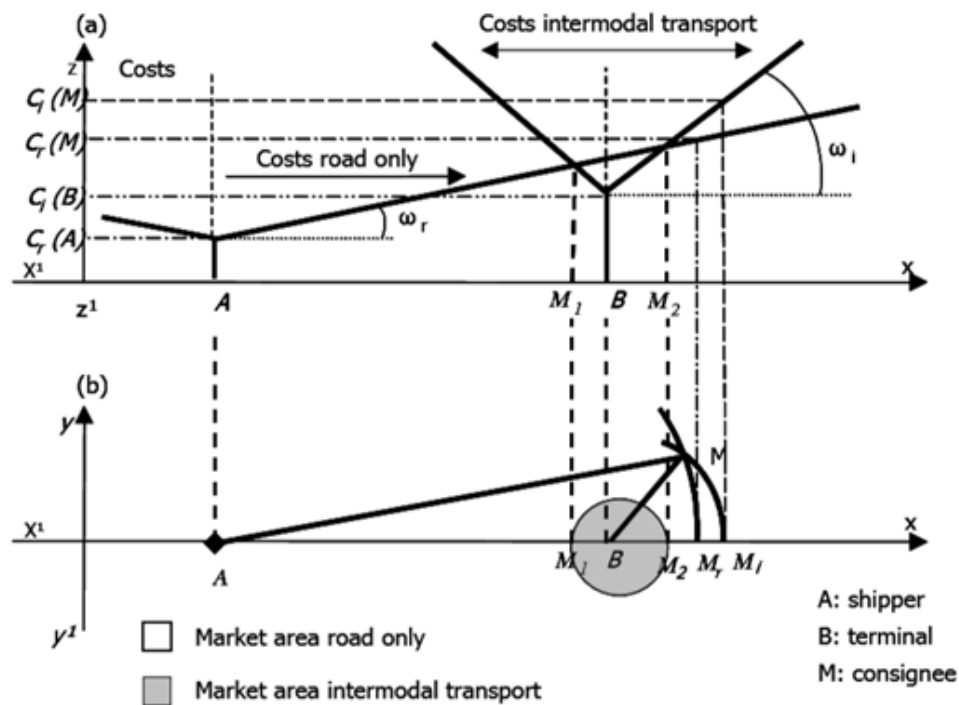
**Figure 3. System analysis of intermodal barge transport**



Source: adapted from Konings (2009)

Figure 4 visualizes a conceptual model for intermodal transport which was adopted by Konings based on Nierat (1997) and on the economic theory of market areas (Palander, 1935; Hyson & Hyson, 1950). It follows the same logic as the concept used by Konings (2009). The comparison between intermodal transport and road transport is based on the transport from A to M, which in case of road transportation is a direct connection, although for intermodal transport through an intermediate terminal B (part b of figure 4). The cost curve of transportation is coned shaped and starts in point A for road transport where some costs already occurred (part a) of the figure 4). B represents the intermodal transport costs at the terminal where the barge or rail haul ends (part a) of the figure 4). At this point several of the costs already occurred such as a truck haul operation from the shipper to the terminal, the rail or barge haul, and transshipment. The only cost not included is the last mile post-haulage to the destination M. The costs for this component will be presented by a fixed and variable part proportionally to the distance between B and M. The cost curve for intermodal transport starts at the point B and intersects the cost curve of the road only mode. This intersection is the break-even point of the costs for pure road and intermodal transport.

Figure 4. Derivation of the market scope of intermodal transport



$\omega_r$  : variable costs road-only transport       $\omega_i$  : variable costs drayage to consignee  
 $C_f(A)$  : fixed costs road-only transport       $C_f(B)$  : costs intermodal link AB (drayage from shipper, rail or barge haul) plus fixed costs drayage to consignee  
 $C_f(M)$  : total costs road-only transport       $C_f(M)$  : total costs intermodal transport

Source: Konings (2009)

The presented theoretical model inclines that there are several factors that shape the viability and market scope of intermodal transport. As indicated earlier, these factors correspond to three main processes that can be identified in the intermodal transport chain: terminal transshipment, the barge or rail haul and pre-/post-haulages.

- Terminal handling.

Transshipment of load units is an inevitable and costly activity in the intermodal transportation. Their costs vary significantly, depending on (i) the location of the terminal where the handling is fulfilled, (ii) type of transport mode, (iii) type of equipment used, (iv) government subsidies, (v) availability of quay or rail tracks depending whether this is barge or rail based intermodal transport, and even depending on (vi) the land ownership of the terminal (whether it is owned or rented). The share of the terminal handling in the total cost of the intermodal transport chain diminishes with the increase of the distance of the transportation. From the empirical research the share of the handling operations in the total cost of the intermodal transport chain is said to be between 10%-30% (Rutten, 1995; Arcadis, 1991; Macharis and Verbeke, 2001), but it is very much case dependent and can be either lower or higher than these marks in other particular cases.

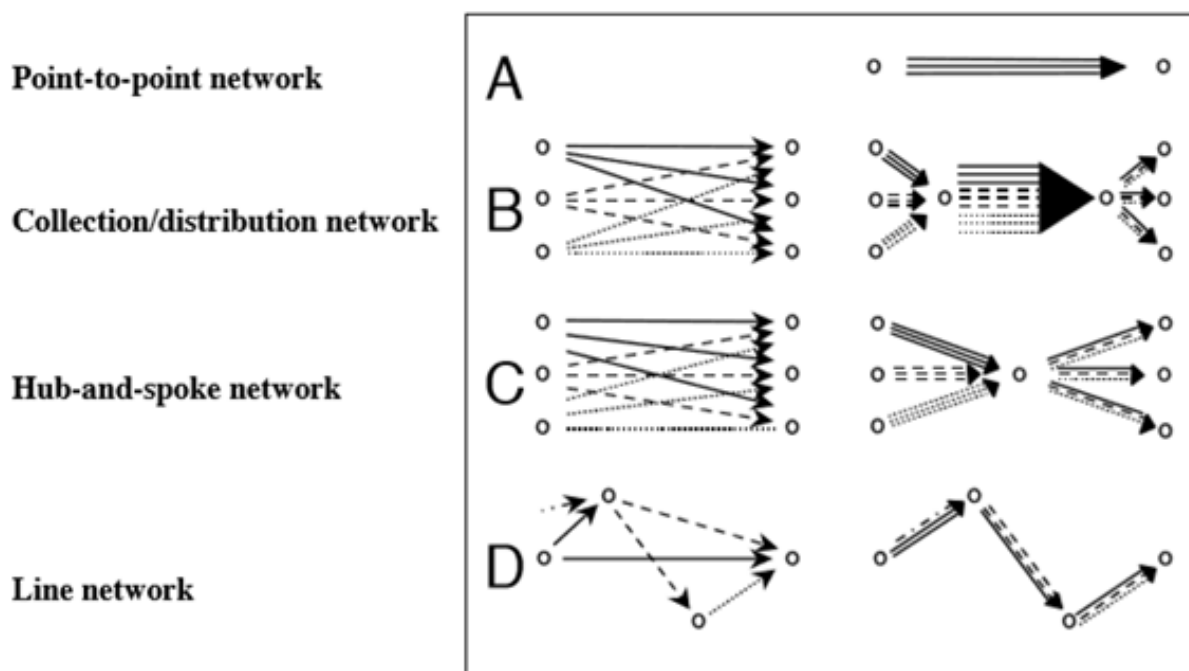
- The intermodal network (barge or rail based).

The cost per load unit in rail and barge transportation is dependent on the economies of scale, more precisely factors like: (i) the size of the train/barge, (ii) load factor of the

train/barge, (iii) the distance overcome and (iv) the frequency of the services (Konings, 2009).

Dependent on how freight flows are bundled, different types of networks can be used. The four basic bundling network models are presented in figure 5 (Kreutzberger, 2008). These principles were previously applied to barge navigation by Notteboom (2007) and by Veenstra and Notteboom (2011) to barge transport on the Yangtze and Rhine rivers. The main goal in their research was to select an appropriate network design to the particular spatial spread of the freight flows (volume and direction wise). Usually the direct intermodal connections require large volumes, whereas the bundled networks required fewer volumes from certain destination, since they can combine the flows. However, bundling drives the costs for additional transshipments up as well as lengthens the distance and the delivery times (thus potentially decreasing reliability). The benefits and drawbacks have to be compared against each other in order to choose a network design type.

**Figure 5. Four basic principles of freight bundling**



*Source: Kreutzberger (2008)*

From the available freight bundling concepts the types A and D are used in rail and barge based intermodal transport. The collection/distribution network is not yet practically implemented, while hub-and-spoke is mainly used only in rail transport (Konings, 2009). The line network is enabling the train/barge to fulfil intermediate stops to transport more cargo and so to increase the loading utilization rate of the vessel. At the same time this design increases the transit time. This scheme is widely used on the Rhine River and for larger distances. The preference of point-to-point and line network can be explained by the fact that there are mainly direct deliveries and that the container barge transport is mainly hinterland transport of the containers to the end users. The containers have always a sea port as an origin or destination which makes the other bundling designs less suitable.

- Pre- and post-haulage.

Pre- and post- haulage transportation is often inevitable since the end destination and/or the shipper are not located at a terminal. Distance wise the length of these sections is

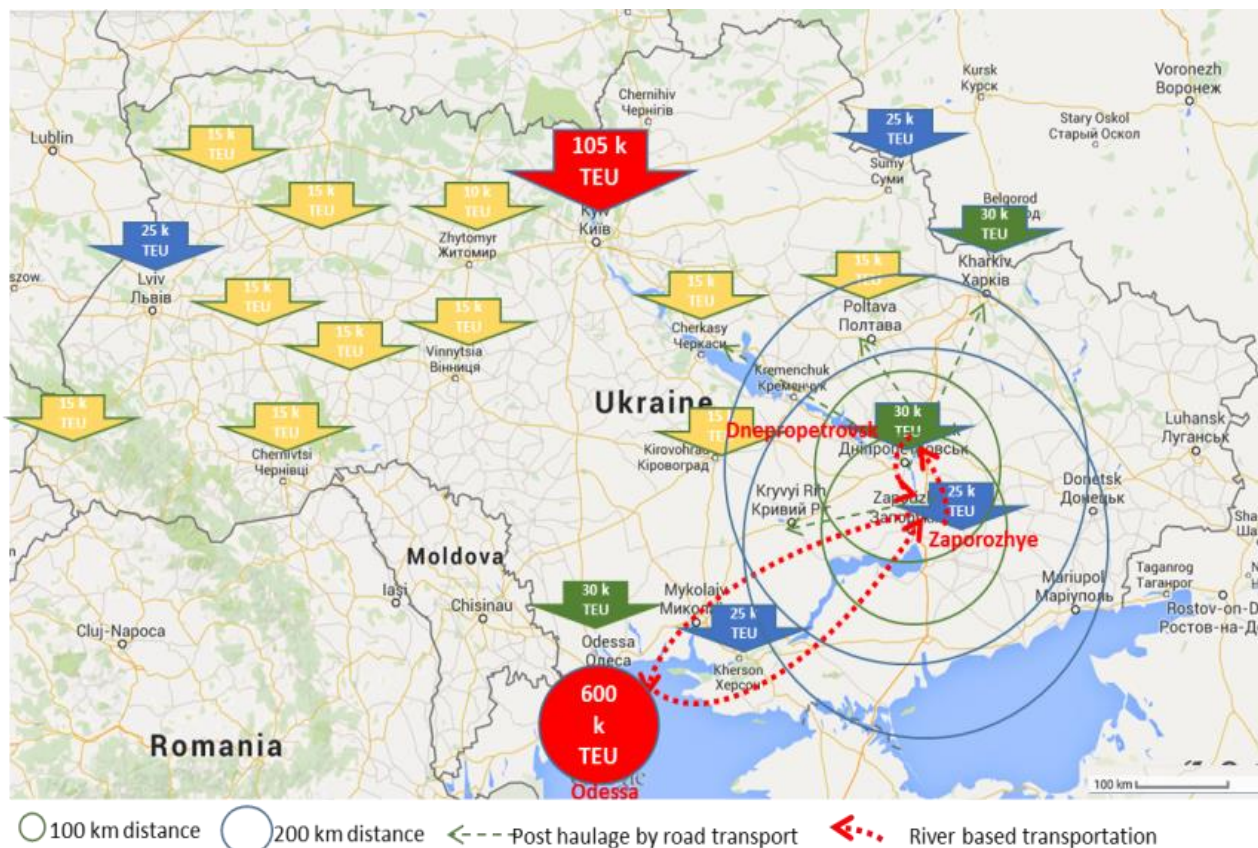






*Ukrichflot service.* The service of Ukrichflot started in May 2015 with an expected frequency of 3 times a month. There are two vessels deployed with a capacity of 3,800 DWT and 150 TEU each. Voyage time from Odessa to Dnepropetrovsk is up to 3 days. The vessels call Odessa port at HPC terminal and go to the Dnepr ports of Zaporozhye and Dnepropetrovsk. Currently it is an export oriented service with a mixed cargo (general cargo, mainly metals and containers). Currently this service is an export oriented connection allowing eliminating the pre-haulage of containers by organizing the staffing and other service in the inland port itself. The ports host customs offices and offer good rail and road connections. Unfortunately, Ukrichflot has not succeeded yet in attracting import containers to its new service.

**Figure 7. Ukrichflot service**



### 3. 2. New container network design

In a new network design we propose to introduce Kiev in the service and Dnepropetrovsk to the loop. The purpose of this network design is to distribute import containers into the hinterland of Ukraine. Certain constraints exist for this service: (i) the current 3 m draft limitation near the Kaniv Lock (south from Kiev) which restricts the draft of the vessels to this mark (though in fact it might have a limited effect, since vessels arriving to Kiev will be partly loaded with containers, respectively have less draft); (ii) the Kiev river port is a separate joint stock company independent of any other existing active IWT market player which makes its inclusion in the container service more complicated and more competitive; and (iii) the container handling equipment in Kiev port is currently obsolete. Taking into consideration its great future potential and definitely the support from local and foreign investments the upgrade of the necessary infrastructure and superstructure in Kiev river port is very visible.

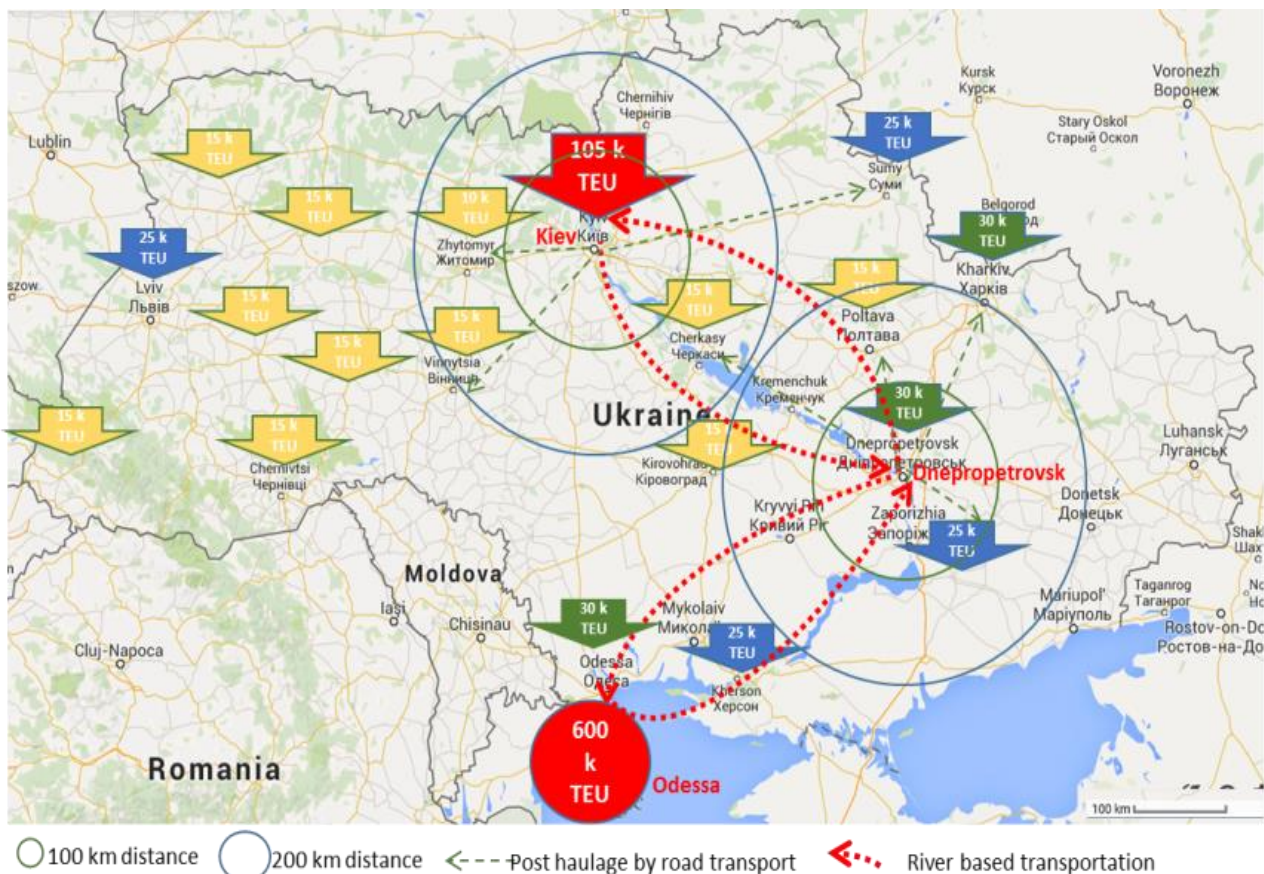
We propose two network design scenarios.

### 3.2.1. Network design scenario 1

The first one has a total voyage time one way of about 5 days and a round trip time of 7 days. The frequency of a multimodal container service needs to be about 3-4 times per week not less than that. This number comes from intermodal operators' experience in order to make the services more attractive for shippers (Konings, 2009; Fremont et al. 2009). If the proposed network design is applied to the Ukrainian container hinterland, a frequency of at least 4 times per week and a fleet of 4 river-sea vessels would be necessary in order to be able to attract a share from the "road only" haulage to intermodal river based transport.

The service is delivered 4 times per week (excl. Wednesday) and the schedule is follows: on Monday the sea-river vessel receives containers that have arrived in Odessa before and during the weekend, after that she sails to Dnepropetrovsk and arrives there on Wednesday. On that day the containers assigned to Dnepropetrovsk are discharged and the vessel continues to sail towards Kiev where she arrives on Friday. In Kiev river port the needed handling operations are fulfilled and the vessel can sail back to Odessa after a new container batch. Since the sailing from Kiev to Odessa is direct without intermediate stops, this sailing part will take about 2 days. Accordingly on Monday she can start the following voyage.

**Figure 8. Container network design using river-sea vessels: Odessa-Dnepropetrovsk-Kiev**



**Table 1. The estimated schedule of the route: Odessa-Dnepropetrovsk-Kiev**

# Day Vessel	Week							Week							
	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	...
1	Odessa		Dnepr'k		Kiev			Odessa		Dnepr'k		Kiev			...
2		Odessa		Dnepr'k		Kiev			Odessa		Dnepr'k		Kiev		...
3				Odessa		Dnepr'k		Kiev			Odessa		Dnepr'k		...
4					Odessa		Dnepr'k		Kiev			Odessa		Dnepr'k	...

**Table 2. Transportation costs from Odessa to Dnepropetrovsk for both ways, in USD/TEU**

Intermodal TEU transportation from Odessa to Dnepropetrovsk (both ways) in USD \$			Share of costs	30 % discharged in Dnepr, 70% in Kiev				
			%	TEU	105.0	TEU	150.0	
Vessel (150 TEU)			Per TEU	0,7 loading factor	per TEU in \$	1 loading factor	per TEU in \$	
General costs	seven days time charter	17,500.00	15.0%	17,500.0	166.7	15,000.0	100.0	
	time charter rate per day	2,500.0	0.0%					
	river dues+costs	17,333.1	14.9%	17,333.1	165.1	17,333.1	115.6	
Port costs Odessa (20")	handling in Odessa port	340.0	30.7%	35,700.0	340.0	51,000.0	340.0	
	port infrastructure	12.0	1.1%	1,260.0	12.0	1,800.0	12.0	
	Agency fee	60.0	5.4%	6,300.0	60.0	9,000.0	60.0	
Port costs Dnepr (20")	handling in Dnepr port	230.0	20.8%	7,245.0	230.0	10,350.0	230.0	
	Agency fee	60.0	5.4%	1,890.0	60.0	2,700.0	60.0	
Bunkering cost (Odessa)	609.0	245.0						
On the go (tone/day)	2.5			87,228.1	1,033.7	107,183.1	917.6	
Stay (tone/day)	0.3							
Bunkering cost per voyage (go and stay)	3,045.3		2.6%	3,045.3	29.0	3,045.3	20.3	
<b>River based transportation Odessa-Dnepropetrovsk</b>					<b>90,273.4</b>	<b>1,062.7</b>	<b>110,228.4</b>	<b>937.9</b>
<b>Post haulage by road (50 km) 0,9 \$ per km</b>				4.1%	<b>1,417.5</b>	<b>45.0</b>	<b>2,025.0</b>	<b>45.0</b>
<b>TOTAL INTERMODAL Odessa-Dnepropetrovsk hinterland</b>				100.0%	<b>91,690.9</b>	<b>1,107.7</b>	<b>112,253.4</b>	<b>982.9</b>
<b>Auto transport Door-toDoor Odessa-Dnepropetrovsk</b>						<b>1,100.0</b>		<b>1,100.0</b>

**Table 3. Transportation costs from Dnepropetrovsk to Kiev for both ways, in USD/TEU**

Extra costs for the section Dnepropetrovsk-Kiev (2 ways)	Share of costs % Per TEU	30 % discharged in Dnepr, 70% in Kiev			
		Loading factor 0,7		Loading factor 1.0	
		Total \$	per TEU 105	Total \$	per TEU 150
<i>Kremenchug Lock</i>	0.04%	47.3	0.5	47.3	0.3
<i>Kaniv Lock</i>	0.04%	47.3	0.5	47.3	0.3
<i>Kyiv Lock</i>	0.04%	47.3	0.5	47.3	0.3
Total until Kiev (inland) 822 km + Sea leg (100 km)					
Total Sea-River distance from Odessa to Kiev 922 km					
Distance from Odessa to Dnepropetrovsk 520 km					
Remainiang distance Dnepropetrovsk - Kiev 402 km					
<b>Bunkering (1 day go + 1 day unload)*2 ways</b>	3.1%	3,410.4	32.5	3,410.4	22.7
<b>Handling in Kiev 200\$+ 60\$ agency fee (150 TEU or 105 TEU)</b>	19.0%	20,580.0	280.0	29,400.0	196.0
<b>Total costs from Dnepropetrovsk to Kiev (105 or 150 TEU)</b>				<b>32,952.4</b>	<b>219.7</b>
		<b>24,132.4</b>	<b>328.3</b>		
<b>Post haulage by road (50 km) 0,9 \$ per km</b>	3.0%	3,307.5	45.0	4,725.0	45.0
<b>COSTS PER TEU by river (from Odessa to Dnepropetrovsk)</b>	74.7%	<b>81,138.4</b>	<b>772.7</b>	<b>97,178.4</b>	<b>647.9</b>
<b>TOTAL From Odessa to Kiev with a stop in Dnepr(2 ways)</b>		<b>105,270.8</b>	<b>1,101.1</b>	<b>143,180.8</b>	<b>867.5</b>
<b>TOTAL INTERMODAL Odessa to Kiev hinterland</b>	100.0%	<b>108,578.3</b>	<b>1,146.1</b>	<b>147,905.8</b>	<b>912.5</b>
<b>Auto transport Door-to Door Odessa-Dnepropetrovsk</b>			<b>1,100.0</b>		<b>1,100.0</b>

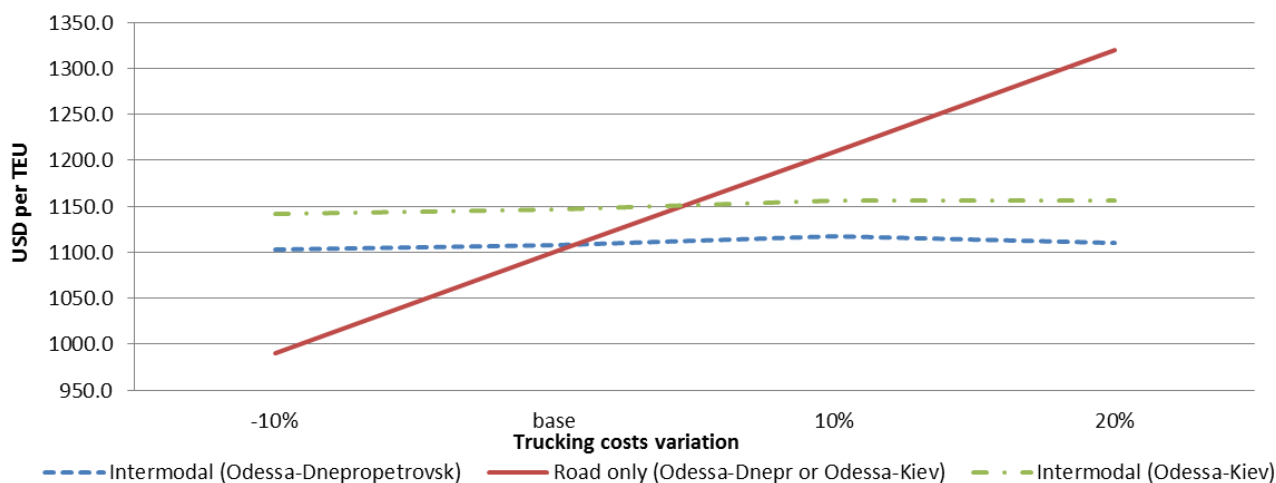
We carried out several calculations using the cost model. We considered two main cases: (i) a load factor of 70% on average per year (meaning that the total containers transported on the vessel will be on average 70%) and (ii) the second case where we run the calculations for a fully loaded vessel (though in practice this full load is never achieved).



Taking into consideration the demand and consumption pattern we also suppose that about 1/3 of containers on average per year are discharged in Dnepropetrovsk and 2/3 respectively in Kiev. If that case is considered, then container transportation from Odessa to Dnepropetrovsk will cost the multimodal operator slightly above 1000\$ per TEU (with the average loading factor of 0.7). The cost of a container to ship from Odessa to Kiev will be slightly over 1100\$ (for the loading factor 0.7). Road only option for the same route (Odessa Kiev) is about 1100\$ per TEU. So the calculated intermodal tariffs (i) to Dnepropetrovsk is almost equal to the road only option (1107\$ vs 1100\$ road only) but (ii) the multimodal tariff until Kiev seems somewhat high and non-competitive especially if a post-haulage of about 50 km is needed (1146\$ vs 1100\$ road only). Another disadvantage of the multimodal transportation is a longer delivery time. In our case road transport is completed within a day to both inland locations (Dnepropetrovsk and Kiev), whereas the multimodal option under current assumptions can guarantee only 3 and 5 days of delivery time to Dnepropetrovsk and Kiev respectively. However, the current condition of roads in Ukraine is quite poor and land based transportation becomes riskier and not so prompt. Another acute limitation of the IWT transportation is the navigable period which is currently quite limited during the period of March 25 to December 1. We have to keep in mind that these commercial aspects will definitely play a role in the modal choice decisions by shippers and forwarders. Multimodal transportation has to become more efficient and cost effective in order to be able to incentivize a shift away from the road only option.

In order to test the robustness of our cost model we run a sensitivity analysis which showed that in case of a further decrease of the road freights the river based container transportation becomes economically unattractive. Thereafter the further increase in road freights makes the intermodal solution a lot more viable.

**Figure 9. Cost sensitivity analysis: intermodal versus pure road transport solutions**



We run a sensitivity analysis by deploying a bigger size of river-sea of 4800 t instead of 2930 t with a total container capacity of 245 TEU. The load factors considered in our model were (i) 0.7 and (ii) 1.0 for the whole voyage. The distribution per city stayed the same (Dnepropetrovsk 30 % and Kiev 70%) as in previous case. Having a larger vessel means the vessel cannot call at any other port above Dnepropetrovsk due to the draft limitations. Thereafter all the containers with the destination to Kiev will be discharged in Dnepropetrovsk port and further loaded on a barge accompanied by a tugboat. This inclines the deployment of only 2 sea-river vessels that guarantees a call in Odessa port every second day of the week. After two days of sailing the containers with the destination Kiev are

discharged from the sea-river vessel and loaded on the barge. The tug boat brings the container barge within two days to Dnepropetrovsk, takes the second free standing barge (with or without empty containers) and sails back to Dnepropetrovsk where the new sea-river vessel has arrived with the next container batch. This change in the sea-river vessel size led to the network and schedule change. Among the positive changes: (i) the frequency is slightly higher than in previous model; and (ii) the costs from Odessa to Dnepropetrovsk slightly decreased. The negative changes: (i) the costs per TEU up to Kiev increased significantly above the only road option, which makes the whole network configuration economically unviable.

**Table 4. Transportation costs from Odessa to Dnepropetrovsk for both ways, in USD/TEU**

Intermodal TEU transportation from Odessa to Dnepropetrovsk (both ways) in USD \$			Share of costs %	100 % discharged in Dnepr			
				TEU (0.7 loadfactor)		TEU (1 load factor)	
Vessel (245 TEU)			Per TEU	0,7 loading factor	per TEU in \$	1 loading factor	per TEU in \$
General costs	seven days time charter	17,500.00	9.6%	17,500.0	101.8	17,500.0	71.4
	time charter rate per day	2,500.0	0.0%				
	river dues+costs	33,841.1	18.5%	33,841.1	196.8	33,841.1	138.1
Port costs Odessa (20")	handling in Odessa port	340.0	32.0%	57,800.0	340.0	83,300.0	340.0
	port infrastructure	12.0	1.1%	2,040.0	12.0	2,940.0	12.0
	Agency fee	60.0	5.6%	10,200.0	60.0	14,700.0	60.0
Port costs Dnepr (20")	handling in Dnepr port (100%)	230.0	21.6%	39,100.0	230.0	16,905.0	230.0
	Agency fee	60.0	5.6%	10,200.0	60.0	4,410.0	60.0
Bunkering cost (Odessa)	609.0	245.0					
On the go (tone/day)	2.5			170,681.1	1,000.5	173,596.1	911.6
Stay (tone/day)	0.3						
Bunkering cost per voyage (go and stay)	3,045.3		1.7%	3,045.3	17.7	3,045.3	12.4
<b>River based transportation Odessa-Dnepropetrovsk</b>				<b>173,726.4</b>	<b>1,018.2</b>	<b>176,641.4</b>	<b>924.0</b>
<b>Post haulage by road (50 km) 0,9 \$ per km</b>			4.2%	<b>2,554.0</b>	<b>45.0</b>	<b>3,307.5</b>	<b>45.0</b>
<b>TOTAL INTERMODAL Odessa-Dnepropetrovsk hinterland</b>			100.0%	<b>176,280.4</b>	<b>1,063.2</b>	<b>179,948.9</b>	<b>969.0</b>
<b>Auto transport Door-to-Door Odessa-Dnepropetrovsk</b>					<b>1,100.0</b>		<b>1,100.0</b>

**Table 5. Transportation costs from Dnepropetrovsk to Kiev for both ways, by barges in USD/TEU**

Extra costs for the section Dnepropetrovsk-Kiev (2 ways)	Share of costs % Per TEU	70% of containers with destination Kiev area			
		Loading factor 0,7		Loading factor 1.0	
		Total \$	per TEU	Total \$	per TEU
Time charter - 1 tug boats and 2 barges	3.3%	8,750.0	65.3	8,750.0	46.1
Handling in Dnepr 230\$+ 60\$ agency fee (134 TEU or 190 TEU)	14.6%	38,860.0	290.0	55,100.0	290.0
Kremenchug Lock	0.02%	47.3	0.5	47.3	0.3
Kaniv Lock	0.02%	47.3	0.5	47.3	0.3
Kyiv Lock	0.02%	47.3	0.5	47.3	0.3
Bunkering (1 day go + 1 day unload)*2 ways	1.3%	3,410.4	25.5	3,410.4	22.7
Handling in Kiev 200\$+ 60\$ agency fee (134 TEU or 190 TEU)	13.1%	34,840.0	260.0	49,400.0	260.0
Total costs from Dnepropetrovsk to Kiev (134 or 190 TEU) (Subtotal)	32.4%	85,955.1	641.7	116,755.1	614.5
Post haulage by road (50 km) 0,9 \$ per km	2.3%	6,030.0	45.0	8,550.0	45.0
COSTS PER TEU by river (from Odessa to Dnepropetrovsk)	65.4%	173,726.4	1,018.2	176,641.4	924.0
<b>TOTAL From Odessa to Kiev with a stop in Dnepr(2 ways)</b>		<b>259,681.5</b>	<b>1,659.9</b>	<b>293,396.5</b>	<b>1,538.5</b>
<b>TOTAL INTERMODAL Odessa to Kiev hinterland</b>	100.0%	<b>265,711.5</b>	<b>1,704.9</b>	<b>301,946.5</b>	<b>1,583.5</b>
<b>Auto transport Door-to-Door Odessa-Dnepropetrovsk</b>			<b>1,100.0</b>		<b>1,100.0</b>

**Table 6. The estimated schedule of the route: Odessa-Dnepropetrovsk-Kiev**

#Day Vessel	Week							Week							Week							
	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	
River-Sea vessel	Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k	Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k	Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k	Odessa
2 Barges+ 1 tugboat			Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev	
River-Sea vessel			Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k		Odessa		Dnepr'k	Odessa
2 Barges + 1 tugboat					Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k		Kiev		Dnepr'k	

### 3.2.2. Network design scenario 2

An alternative service based on the same network design could be barge based container transportation. In this case the service network will have a slight design change – there will be an extra stop and handling operation in Kherson. So ultimately the River-Sea vessel will call as before the Deep Sea port in Great Odessa region, after which she heads to Kherson port situated at the mouth of Dnepr. On this section of the network no barges are allowed, only a Sea-River vessel type can be deployed. Here some containers with the destination for Kherson region can be unloaded and more importantly the rest of containers from the sea-river vessel have to be reloaded on one or two barges to go upstream to Dnepropetrovsk and Kiev. That is an interesting option but it requires different vessels deployment. Instead of 4 river-sea vessels proposed in the first scenario, the deployment of one sea-river vessel, four tug boats and 8 barges will be necessary. Besides this, some extra costs for container handling in Kherson port are going to occur. More importantly this network cannot be easily implemented since there is no necessary handling equipment either in the Kherson river or in Kherson sea ports. Potentially this vessel/barge network design could look like in figure 10. This service can last up to 5-6 days if the tug boat sails with two barges from Kherson port and exchanged in each inland port one barge and sails back to Kherson port. Thus the turnaround time of the one full loop with this network design can be one day shorter than with four river-sea vessels in first scenario.

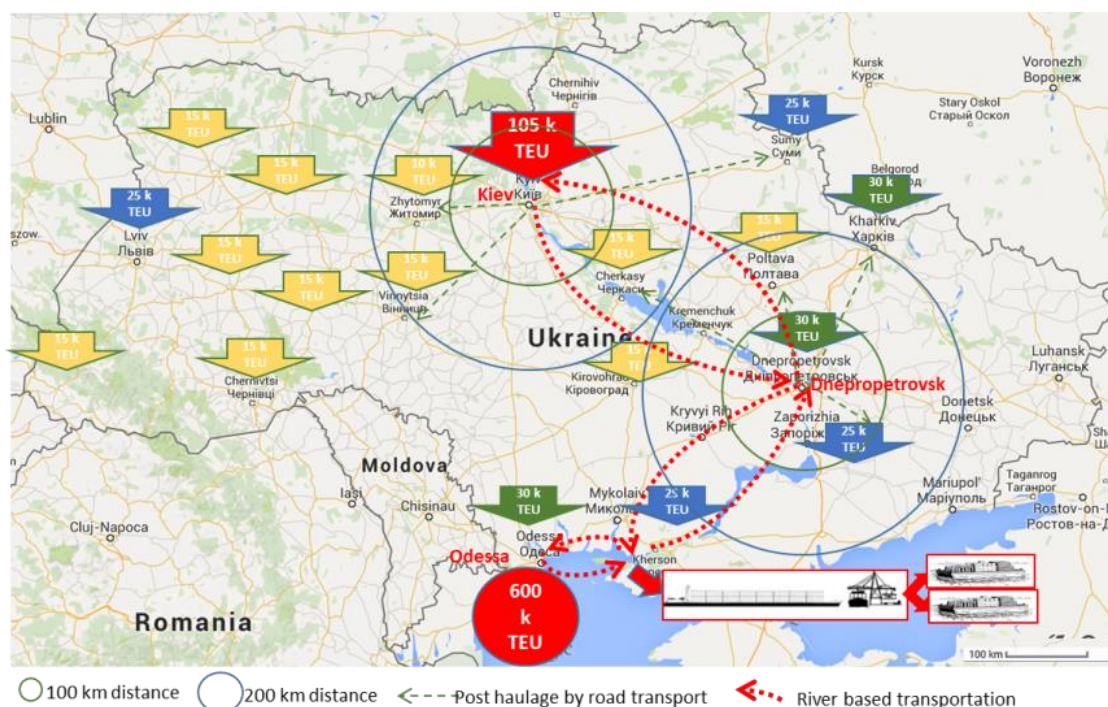
Though the second service network design provides 4 services per week, it is less attractive to the end user since it has one sliding day per week out of service (in the 1<sup>st</sup> week Friday no departures from Odessa, in the 2<sup>nd</sup> week Thursday etc. ). In order to guarantee a regular and uniform service, additional ships should be deployed (one River-Sea vessel, one tug boat and 2 barges) that would have a one-day overlap with other vessel upon arrival. Another difference in comparison with the first network design- the delivery time to Dnepropetrovsk from Odessa is one day longer than (4 days instead of 3) because of an additional port call in Kherson. The delivery time to Kiev remains the same (5 days).

Applying a cost model for the second scenario we made some assumptions:

- the following fleet will need to be deployed in order to guarantee this 4/week container service: 4 pairs of river barges, 4 tugboats and one river-sea vessel. The sum of the time charters for 2 barges, 1 tugboat and ¼ of the sea-river vessel time charter is assumed to be the same as the whole time charter of one sea-river vessel.
- the existence of needed handling equipment and storage areas in Kherson port and assumed container handling fee of 300 \$ for both operations (unloading the sea-river vessel and loading the barges)+ 60\$ agency fee per TEU, making up in total 360\$ per TEU.

Running the calculations for the second scenario we can see that it turns out to be more expensive per TEU than the first scenario. This is not surprisingly, since the handling fees in Ukrainian ports are quite high and additional transshipment in the total intermodal chain increase the overall cost per TEU for the end user.

**Figure 10. Container network design using river-sea vessels and barges: Odessa-Kherson-Dnepropetrovsk-Kiev**



**Table 7. Container service schedule: Odessa-Kherson-Dnepropetrovsk-Kiev**

# Day 2Barges+tugboat	Week							Week							Week						
	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
1	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson	
2		Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson
3			Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa
4				Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson	Odessa	Kherson		Dnep'r'k	Kiev	Kherson

**Table 8. Transportation costs from Dnepropetrovsk to Kiev for both ways, in USD/TEU using river-sea vessels and barges.**

Intermodal TEU transportation from Odessa to Dnepropetrovsk (both ways) in USD \$			Share of costs	30 % discharged in Dnepr, 70% in Kiev			
Vessel (150 TEU)			%	TEU	105.0	TEU	150.0
			Per TEU	0,7 loading factor	per TEU in \$	1 loading factor	per TEU in \$
General costs	seven days time charter	17,500.00	11.4%	17,500.00	166.7	17,500.0	116.7
	time charter rate per day	2,500.0	0.0%				
	river dues+costs	17,333.1	11.2%	17,333.1	165.1	17,333.1	115.6
Port costs Kherson (20")	handling in Kherson port	300.0	20.4%	31,500.0	300.0	45,000.0	300.0
	Agency fee	60.0	4.1%	6,300.0	60.0	9,000.0	60.0
Port costs Odessa (20")	handling in Odessa port	340.0	23.2%	35,700.0	340.0	51,000.0	340.0
	port infrastructure	12.0	0.8%	1,260.0	12.0	1,800.0	12.0
	Agency fee	60.0	4.1%	6,300.0	60.0	9,000.0	60.0
Port costs Dnepr (20")	handling in Odessa port	230.0	15.7%	7,969.5	230.0	11,385.0	230.0
	port infrastructure	60.0	4.1%	2,079.0	60.0	2,970.0	60.0
Bunkering cost (Odessa and Novorossiysk) per ton	609.0	245.0					
On the go (tone/day)	2.5			125,941.6	1,393.7	164,988.1	1,294.2
Stay (tone/day)	0.3						
Bunkering cost per voyage (go and stay)	3,045.3		2.0%	3,045.3	29.0	3,045.3	20.3
River based transportation Odessa-Dnepropetrovsk					128,986.9	1,422.7	168,033.4
Post haulage by road (50 km) 0,9 \$ per km				3.1%	1,559.3	45.0	2,227.5
TOTAL INTERMODAL Odessa-Dnepropetrovsk hinterland				100.0%	130,546.1	1,467.7	170,260.9
Auto transport Door-toDoor Odessa-Dnepropetrovsk						1,100.0	1,100.0



**Table 9. Transportation costs from Dnepropetrovsk to Kiev for both ways, by barges in USD/TEU**

		30 % discharged in Dnepr, 70% in Kiev			
Extra costs for the section Dnepropetrovsk-Kiev (2 ways)	Share of costs % Per TEU	Loading factor 0,7		Loading factor 1.0	
		Total	per TEU	Total	per TEU
		\$	105	\$	150
<i>Kremenchug Lock</i>	0.03%	47.3	0.5	47.3	0.3
<i>Kaniv Lock</i>	0.03%	47.3	0.5	47.3	0.3
<i>Kyiv Lock</i>	0.03%	47.3	0.5	47.3	0.3
<i>Bunkering (1 day go + 1 day unload)*2 ways</i>	2.3%	3,410.4	32.5	3,410.4	22.7
<i>Handling in Kiev 200\$+ 60\$ agency fee (150 TEU or 105 TEU)</i>	15.2%	22,638.0	280.0	32,340.0	215.6
<b>Total costs from Dnepropetrovsk to Kiev (105 or 150 TEU)</b>				<b>35,892.4</b>	<b>239.3</b>
		26,190.4	323.9		
<b>Post haulage by road (50 km) 0,9 \$ per km</b>	2.4%	3,638.3	45.0	4,725.0	45.0
<b>COSTS PER TEU by river (from Odessa to Dnepropetrovsk)</b>	79.9%	118,938.4	1,132.7	153,678.4	1,024.5
<b>TOTAL From Odessa to Kiev with a stop in Dnepr(2 ways)</b>		<b>145,128.8</b>	<b>1,456.7</b>	<b>203,925.8</b>	<b>1,263.8</b>
<b>TOTAL INTERMODAL Odessa to Kiev hinterland</b>	100.0%	<b>148,767.0</b>	<b>1,501.7</b>	<b>208,650.8</b>	<b>1,308.8</b>
<b>Auto transport Door-to Door Odessa-Dnepropetrovsk</b>			1,100.0		1,100.0

Despite our finding that the IWT container transportation is somehow expensive in comparison with the road only option, there is reasonable room and potential for the competitiveness increase of IWT based intermodal transportation:

- Specifically, we considered a vessel under Ukrainian flag that is taken in time charter and operated by a 3rd party. In reality however, there are several local shipping companies that own the necessary fleet under Ukrainian flag for an alike container service. For those companies the vessel costs are lower than the time charter rates we used in our calculations, since they do not have to pay a premium to the third-party vessel owner and slightly lower lock passage fees.
- From our calculations we can see that the biggest share in the intermodal barge transportation chain falls to the handling fees in deep sea and inland ports (e. g. 23. 2%, 15. 7% and 15. 2% for Odessa, Dnepropetrovsk and Kiev respectively). In the presented cost model we used the handling fees of sea port of Odessa and Dnepropetrovsk which were valid until 2014 (according to the basic import tariffs of 340\$ and 230\$ respectively). We believe they are significantly overestimated and there is room for a container handling tariff discount. Note that since 2014 the deep sea ports terminals are free to set up handling tariffs themselves, and not centralized by the Ministry of Infrastructure as before. For the handling tariffs in Kiev port we made an assumption of having a tariff of 200\$ and 60\$ agency fee which seems quite comparable to other empirical handling fees we used in the model. We believe that the handling tariffs in the inland ports are quite high, so there is some room for significant reduction.
- According to the new Law on IWT the river dues and costs are going to become less, so that could diminish the total IWT based intermodal chain costs.
- The fuel bunkering was considered to be realized in Odessa port, where the cost of bunker is among highest in the basin. If certain supplies could be made from other ports (Novorossiysk port) the cost per TEU would decrease by about 3%.
- The current containerization level of the cargo handled in Ukraine of only 5% is quite low in comparison with other regions in the world (average world containerization level is about 67%) (Ports of Ukraine, 2015).
- Alternatively in order to support the IWT intermodal transportation, the national government could stimulate and support this initiative by providing certain tax subsidies to the parties involved in the intermodal transportation. Though this step must be further well thought through and analyzed by: (i) determining their size ; (ii)



---

the beneficiary parties; and (iii) the effect on the market competition distortion. A more acceptable potential solution for the state and the private sector would be a public-private partnership model for the maintenance and transportation via IWT of Ukraine.

#### 4. Conclusions

This paper intended to enrich the limited academic research on IWT systems in a transition stage, as exemplified by the case of Ukraine. We introduced two research questions which were further analyzed in the paper:

***RQ1: Terminals – what is their contribution to the cost and quality performance of inland navigation?***

We have demonstrated that in order to have primarily a critical juncture within IWT and ultimately a well-functioning inland navigation market its features have to be beneficial and attractive. A large contribution to the IWT market conditions relate to the availability and functioning of inland terminals. The inland terminals being the nodes of the barge intermodal TS play a crucial role especially in the case of Ukraine. The inconsistent fact for the IWT of Ukraine is that there are about 23 terminals and ports though a large majority of them is not well equipped and not suitable for container handling. Over and above, the few inland terminals offering container handling services have very high handling rates (21.2% from total supply chain costs of handling costs in Dnepropetrovsk port). The deep-sea terminal involved in the proposed barge service adjoins some 32% more to total chain costs. So ultimately more than half of the total intermodal chain costs are generated by the handling activities in inland ports. This is quite a tremendous difference in comparison with empirical records of the handling costs shares within the total intermodal barge chains (10%-30%). The high port dues, costs and handling fees were mentioned in the previous research of Grushevskaya and Notteboom (2015) as a considerable barrier for Ukraine's intermediacy function. Thus the outcome of the current research reaffirms the previous findings and importance of the overpriced port related costs.

Additionally to that, the sensitivity analysis carried out (based on network scenario 1) showed that in case of a further decrease of the road freight rates the river based container transportation becomes economically unattractive. In contrast the further increase in road freight rates makes the intermodal solution a lot more viable.

An extra condition has to be satisfied to support the river based intermodal transportation solutions: a rail-based container transportation back-up solution. This implies the following:

- creation of railway stations within the main inland ports (e. g. Kiev, Dnepropetrovsk) or alternatively improve the efficiency of the available rail intermodal terminals operated by the state railway logistics provider "Liski";
- in order to guarantee the flexibility and reliability of the container service the river terminals should be easy replaceable by rail terminals mainly during the ice period

***RQ2: What is the optimal network design for container transportation via IWT in order to increase the IWT share in the intermodal split?***

Based on the regional peculiarities and available methodologies from previous researches on intermodal transport we proposed two base network designs for container transportation via IWT. We found that the design of employing a fleet of 4 river-sea vessels in order to deliver a 4/week service is more economically viable and uniform than the network design with a fleet of one river-sea vessel, 8 barges and 4 tugboats.

---

## References

1. Beelen, M. (2011). *Structuring and modelling decision making in the inland navigation sector* (Doctoral dissertation, UNIVERSITEIT ANTWERPEN (BELGIUM)).
2. Bontekoning, Yvonne Margaretha. *Hub Exchange Operations in Intermodal Hub-and-spoke Operations: Comparison of the Performances of Four Types of Rail-rail Exchange Facilities*. IOS Press, 2006.
3. Caris, A., Macharis, C., & Janssens, G. K. (2008). Planning problems in intermodal freight transport: accomplishments and prospects. *Transportation Planning and Technology*, 31(3), 277-302.
4. Crainic, T. G. (2000). Service network design in freight transportation. *European Journal of Operational Research*, 122(2), 272-288.
5. de Langen, P. W., van der Horst, M. R., & Konings, R. (2006). *Cooperation and coordination in container barging*. *Martime Transport*, 3, 91-107.
6. Doubrovsky, M. (2005). *Ukrainian and Russian waterways and the development of European transport corridors*.
7. Douma, A. M. (2008). *Aligning the operations of barges and terminals through distributed planning*. University of Twente.
8. European Commission (2011). White Paper (2011). *Roadmap to a Single European Transport Area—towards a competitive and resource efficient transport system*. Brussels, 28. March 2011 COM (2011) 144 final
9. Egis International / Dornier Consulting. (2013). *Logistics Processes and Motorways of the Sea II*. LOGMOS Master Plan – Annex 6, Part I, TRACECA Inland Waterways – Dnepr Case Study
10. Frémont, A., Franc, P., & Slack, B. (2009). Inland barge services and container transport: the case of the ports of Le Havre and Marseille in the European context. *Cybergeo: European Journal of Geography*.
11. Groothedde, B. (2005). Collaborative logistics and transportation networks—A modeling approach to hub network design.
12. Grushevskaya, K., and Notteboom, T. (2015). From centrality to intermediacy in the global transport network? Ukraine's trials and tribulations as a potential transit country. *Proceedings of the International Association of Maritime economists conference*, Kuala Lumpur, August 2015.
13. Grushevskaya, K., Notteboom, T. and Shkliar, A. (2014). *Ukrainian railways – the need for institutional change*. In: *Vervoerslogistieke werkdagen*. Breda.
14. Grushevskaya, K., & Notteboom, T. (2014). An Economic and Institutional Analysis of Multi-Port Gateway Regions in the Black Sea Basin. *Journal of International Logistics and Trade*, 12(2), 3.
15. Grushevskaya, K., Notteboom, T. (2016). The development of river-based intermodal transport: the case of Ukraine. *CEMS Research Seminar on Supply Chain Management*, Riezlern, Austria, 12-16 January 2016.
16. Grzelakowski, A. S. (2010). Inland water transport as a factor influencing mega-ports and seaport cities development (from the European North Sea perspective). *Logistics and Transport*, 11(2). Gunthner Ginkels, Inland waterways, Maritime days in Odessa, May 2015
17. Konings, J. W. (2009). *Intermodal barge transport: network design, nodes and competitiveness*. TU Delft, Delft University of Technology.
18. Konings, J. W. (2008). *The future of intermodal freight transport: operations, design and policy*. Edward Elgar Publishing.
19. Kreuzberger, E. (2008). The innovation of intermodal rail freight bundling networks in

- 
- Europe; *Concepts, developments and performances, TRAIL Thesis Series nr. T2008/16, Delft.*
20. Kreuzberger, E., R. Konings and L. Aronson (2006) Evaluation of the cost performance of pre- and post-haulage in intermodal freight networks: analysis of the interaction of production models and demand characteristics, in: B. Jourquin, P. Rietveld and K. Westin (eds. ), *Towards better performing transport networks*, Taylor & Francis Group, Routledge, pp. 256 – 284.
  21. Macharis, C., & Verbeke, A. (2001). Het intermodale transportsysteem vergeleken met het unimodale wegvervoer. *Review of Business and Economics*, 46(1), 39-64.
  22. Macharis, C. (2000, August). *Hybrid Modeling: System Dynamics combined with Multi-criteria Analysis. In An application to intermodal transport.* Bergen Noorwegen: System Dynamics Conference.
  23. Notteboom, T. E., & Rodrigue, J. P. (2005). Port regionalization: towards a new phase in port development. *Maritime Policy & Management*, 32(3), 297-313.
  24. Notteboom, T., & Konings, R. (2004). Network dynamics in container transport by barge. *Belgeo. Revue belge de géographie*, (4), 461-478.
  25. Notteboom, T. (2007). Container river services and gateway ports: Similarities between the Yangtze River and the Rhine River. *Asia Pacific Viewpoint*, 48(3), 330-343.
  26. Palander, Tord. "Beiträge zur Standortstheorie." (1935).
  27. Rodrigue, J. P., & Notteboom, T. (2010). Foreland-based regionalization: Integrating intermediate hubs with port hinterlands. *Research in Transportation Economics*, 27(1), 19-29.
  28. Rodrigue, J. P., Comtois, C., & Slack, B. (2013). *The geography of transport systems.* Routledge.
  29. Rodrigue, J. P. (2008). The Thruport concept and transmodal rail freight distribution in North America. *Journal of Transport Geography*, 16(4), 233-246.
  30. Rutten, Bernardus Johannes Catharina Maria. *On medium distance intermodal rail transport: a design method for a road and rail inland terminal network and the Dutch situation of strong inland shipping and road transport modes.* TU Delft, Delft University of Technology, 1995.
  31. Shkliar A, Inland waterways . Role and means of river transportation in Europe, *Maritime days in Odessa*, May 2015
  32. Svitlovodsk River Terminal. [http://www.ukragrocom.com/index.php/en/view/sv\\_construction/18/all](http://www.ukragrocom.com/index.php/en/view/sv_construction/18/all).
  33. Ukrrihflot official website <http://ukrrihflot.ua/en/>
  34. Van Der Horst, M. R., & De Langen, P. W. (2008). Coordination in hinterland transport chains: a major challenge for the seaport community. *Maritime Economics & Logistics*, 10(1-2), 108-129.
  35. Veenstra, A., & Notteboom, T. (2011). The development of the Yangtze River container port system. *Journal of Transport Geography*, 19(4), 772-781.
  36. Walker, W. T. (1992). Network economies of scale in short haul truckload operations. *Journal of Transport Economics and Policy*, 3-17.
  37. Winter, S. G., & Nelson, R. R. (1982). An evolutionary theory of economic change. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.*
  38. Woxenius, Johan. "Generic framework for transport network designs: applications and treatment in intermodal freight transport literature". *Transport reviews* 27, no. 6 (2007): 733-749.

**Стаття надійшла до редакції 12.08.2016 р.**

**В. В. КОСТЕЦЬКИЙ**

кандидат економічних наук,  
доцент,  
кафедра фінансів суб'єктів господарювання і страхування,  
Тернопільський національний економічний університет  
E-mail: kvv.scales@gmail.com

**А. М. БУТОВ**

кандидат економічних наук,  
доцент,  
кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,  
Тернопільський національний економічний університет  
E-mail: andrewbutik@yahoo.com

**НАПРЯМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ  
НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Костецький, В. В. Напрями побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві [Текст] / В. В. Костецький, А. М. Бутов // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 60-66. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

*Фінансова діяльність підприємства у всіх формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати його господарської діяльності достатньо високий. У статті висвітлено питання управління фінансовими ризиками на підприємствах, надано характеристику фінансових ризиків. Зазначено методи їх оцінки, а також алгоритм управління ними на підприємствах. Досліджено основні чинники фінансових ризиків, особливості їхнього впливу на діяльність підприємства та внутрішні і зовнішні механізми їх нейтралізації. Запропоновано ефективний механізм нейтралізації фінансових ризиків та визначено методи зменшення можливих фінансових втрат на підприємстві. Розкрито алгоритм побудови системи управління фінансовими ризиків на підприємстві.*

**Ключові слова:** ризик; фінансовий ризик; оцінка фінансових ризиків; управління ризиками; страхування фінансових ризиків.

---

**V. V. KOSTETSKYY**

PhD in Economics,  
Associate Professor,  
Department of Finance of Business Entities and Insurance,  
Ternopil National Economic University

**A. M. BUTOV**

PhD in Economics,  
Associate Professor,  
Department of Accounting and Economic and Legal Support of Agroindustrial Business,  
Ternopil National Economic University

## **CONSTRUCTION AREAS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE**

### **Abstract**

*The financial activities of the company in all forms are combined with numerous risks. Their impact on the results of the company's business activity is high enough. The article highlights the issues of financial risk management in enterprises. The classification of financial risks is proposed. The methods of risk assessment and risk management algorithm in the workplace are considered. The key factors of enterprise financial risk are investigated, especially, their impact on the enterprise's activities and internal or external mechanisms for their neutralization. An efficient mechanism for neutralizing financial risks is identified. The possible methods of reducing financial losses in the enterprise are proposed. The algorithm for construction of a system of financial risks in the enterprise is expanded.*

**Keywords:** *risk; financial risk; financial risk assessment; risk management; financial risk insurance.*

**JEL classification:** G30, M21

---

### **Вступ**

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками. Їх вплив став особливо відчутним із переходом на ринкові засади господарювання. Серед усіх ризиків діяльності суб'єктів господарювання, фінансові є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. Їхня дія обумовлює зниження його фінансових результатів і фінансової стійкості. Тому важливу роль в управлінні фінансовими ризиками підприємства відіграє механізм нейтралізації ризиків, який передбачає їх страхування.

Питанням дослідження сутності фінансових ризиків та методології їх нейтралізації присвячені праці Бланка І. А. [2], Вишнівської Б. [3], Горбач Л. М. [4], Крамаренка Г. О., Чорної О. Є. [7], Яришко О., Ткаченко Є., Кукушкіної М. [10] та ін., які зробили ґрунтовні дослідження в цій сфері. Проте у науковій літературі немає однозначності в трактуванні сутності фінансових ризиків та їхнього місця у системі господарської діяльності підприємства. Одні фахівці розглядають фінансові як окремий вид ризиків підприємства [2]. Інші економісти вважають, що ці ризики належать до складу інших ризиків [4]. Водночас в умовах фінансово-економічної кризи потребує подальшого дослідження проблема вдосконалення системи управління фінансовими ризиками на підприємстві.

---

## Мета статті

Метою дослідження є розкриття проблем забезпечення захисту підприємств у сучасних економічних умовах та розробка методики побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Під фінансовим ризиком підприємства розуміють ймовірність виникнення фінансових втрат у ситуаціях невизначеності, що супроводжують його фінансову діяльність [10, с. 361].

Фінансові ризики необхідно розглядати з різних позицій: по-перше, як небезпеку можливої втрати фінансових ресурсів, по-друге, як небезпеку недоотримання очікуваних доходів, по-третє, як імовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком. Отже, фінансові ризики певною мірою належать до групи спекулятивних, які в результаті виникнення можуть призвести як до втрат, так і сприяти винагороді [7, с. 432].

До основних видів фінансових ризиків підприємства належать: ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, відсотковий, валютний, депозитний, кредитний, податковий та ін. За джерелами виникнення всі види фінансових ризиків поділяють на дві основні групи: систематичні (ринкові ризики) та несистематичні (специфічні ризики).

Класифікація фінансових ризиків є поділом їх на конкретні групи за певними ознаками. Вона дозволяє визначити місце кожного виду в загальній системі фінансових ризиків, а також створює можливість для ефективної оцінки і управління ними.

Управління фінансовими ризиками передбачає розробку та реалізацію економічно обґрунтованих для підприємства рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення вихідного рівня ризику при здійсненні фінансових операцій або фінансових операцій до прийнятного фінального рівня. Оцінка рівня ризиків здійснюється на основі розрахунку ймовірності виникнення фінансового ризику. Зазначений показник є вимірником частоти можливого настання несприятливої події, що спричиняє фінансові втрати в діяльності суб'єкта господарювання [9, с. 240].

Процес управління фінансовими ризиками є цілеспрямованою діяльністю суб'єкта господарювання щодо обмеження або мінімізації ризиків при проведенні фінансових операцій. Управління фінансовими ризиками містить ідентифікацію ризику, оцінку ризику, вибір стратегії та інструментів управління ризиком, моніторинг ризику.

Перші два етапи називають аналізом фінансових ризиків. При цьому ідентифікація ризиків належить до якісного аналізу, а оцінка ризиків – до кількісного. Якісний аналіз спрямований на виявлення джерел і причин виникнення ризику. Кількісний аналіз визначає числове значення ризику, ймовірність його настання.

Унаслідок проведення аналізу фінансових ризиків формується система можливих ризикових подій, з'ясовуються ймовірність їх настання і наслідки. З огляду на різноманіття і великий спектр областей виникнення ризиків, методи і інструменти оцінки їх дуже різні.

Найбільш поширеною і складною стратегією управління фінансовими ризиками є стратегія їх зниження або скорочення ймовірності та величини фінансових ризиків. Механізм нейтралізації фінансових ризиків передбачає внутрішнє (самострахування) та зовнішнє страхування – звернення до страхових компаній, які мають відповідні страхові продукти [3, с. 58].

Основні форми внутрішнього страхування фінансових ризиків наведено на рис. 1.

Група заходів для внутрішнього страхування фінансових ризиків покликана забезпечити нейтралізацію їхніх негативних наслідків у процесі розвитку підприємства [6, с. 227].

Уникнення ризику полягає в розробці внутрішніх заходів, які повністю усувають конкретний вид фінансового ризику. Цей метод дозволяє уникнути потенційних втрат, пов'язаних із фінансовими ризиками, однак, з іншого боку, не дозволяє отримати прибуток від ризикованої діяльності. Крім того, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим. Тому, як правило, цей спосіб застосовується лише для уникнення дуже серйозних і великих ризиків.



**Рис. 1. Основні форми внутрішнього страхування фінансових ризиків на підприємстві**

Мінімізація (зменшення) ризиків здійснюється шляхом диверсифікації, лімітування і хеджування [5, с. 146].

Диверсифікація є способом зменшення фінансових ризиків за рахунок розподілу капіталу між різними видами діяльності або об'єктами інвестування, які безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і полягає в зменшенні рівня їх концентрації. Вона є одним з найбільш поширених методів зниження фінансових ризиків. Цей метод ризик-

---

менеджменту використовується тільки для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства.

Лімітування – це окреслення обмежень при здійсненні фінансових операцій у вигляді встановлення граничних сум витрат, продажу, купівлі, кредиту, термінів залучення позикових коштів або вкладень. Лімітування фінансових ризиків здійснюється шляхом встановлення відповідних фінансових нормативів (лімітів) за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на припустимому для підприємства рівні. Перелік нормативів залежить від виду ризику, що лімітується.

Хеджування – це використання фінансових інструментів, які дозволяють уникнути або обмежити ризик фінансових операцій у результаті несприятливих змін курсів валют, цін на товари, відсоткових ставок у майбутньому за допомогою купівлі або продажу термінових контрактів.

На практиці використовуються два види хеджування: на підвищення і на зниження. Хеджування на підвищення означає укладення угоди на купівлю термінових контрактів або опціонів, які дозволяють встановити купівельну ціну активу набагато раніше, ніж був придбаний реальний актив, страхуючи тим самим ризик можливого підвищення вартості активу в майбутньому. Хеджування на зниження є укладанням угоди на продаж термінових контрактів або опціонів, що дозволяють встановити продажну ціну активу заздалегідь, страхуючи тим самим ризик можливого зниження вартості активу в майбутньому.

Резервування є формою попереднього акумулювання фінансових ресурсів, призначених для компенсації збитку від прояву ризиків.

Управління активами і пасивами засноване на балансуванні готівкових коштів, вкладень і зобов'язань, що дозволяє звести до мінімуму зміни чистої вартості й уникнути надмірного ризику шляхом динамічного регулювання основних параметрів портфеля або проекту. Цей метод спрямований на регулювання схильності ризиків у процесі самої діяльності.

Існує також зовнішній механізм страхування фінансових ризиків, який характеризується передачею ризику страховим компаніям. Страхування – це угода, згідно з якою страховик за винагороду бере на себе зобов'язання відшкодувати страхувальникові збитки або їх частину. Іншими словами, відбувається передача більшої частини ризику від страхувальника до страховика. Але при цьому суб'єкт господарювання відмовляється від частини доходів, щоб уникнути або знизити свій ризик.

Співвідношення різних напрямків діяльності на конкретному підприємстві визначається ініціатором упровадження процедур управління ризиками. Алгоритм побудови системи управління ризиками, згідно з аналізом досвіду провідних компаній, можна поділити на такі основні кроки.

Крок 1. Створення в центральному офісі суб'єкта господарювання підрозділу, який займається питаннями управління ризиками. Формування політики управління ризиками.

Крок 2. Створення карти ризиків підприємства.

Карта ризиків є базовим документом. Вона містить класифікатор ризиків, матрицю ризиків та іншу інформацію, зібрану підрозділом по управлінню ризиками при первинному аналізі [8, с. 49]. У ній здійснюється ранжування ризиків. Карта повинна бути розглянута і формально прийнята керівництвом підприємства.

Крок 3. Розробка стратегії з управління ризиками.



---

Саме у стратегії формулюються принципи вибору механізму перенесення ризиків (методи управління ризиками) і їх фінансування, визначаються цільові показники ефективності діяльності з управління ризиками, а також те, які ризики управляються на рівні центрального офісу підприємства, які – на рівні акціонерів (якщо це доречно), які залишаються на рівні підприємств (операційні ризики виробничих підрозділів залишаються, як правило, в оперативному управлінні підприємств). Результатом цього етапу повинна стати прийнята стратегія управління ризиками суб'єкта господарювання.

Крок 4. Створення механізмів для оперативного управління ризиками.

Для оперативного управління ризиками (створення системи запобігання позапланових втрат) потрібно розробити регламенти: взаємодії підрозділів, що беруть участь у процесі управління ризиками; інформування про інциденти; проведення внутрішнього і зовнішнього аудиту в межах системи запобігання позаплановим втратам; врегулювання позапланових втрат (зі страховими компаніями та всередині підприємства).

Крок 5. Побудова системи моніторингу процесу управління ризиками.

Заключним етапом процесу внутрішнього управління фінансовими ризиками є їх моніторинг. Він містить аналіз і коригування результатів обраного варіанта ризикового рішення, контроль за виконанням обраної стратегії, перевірку відповідності діяльності суб'єкта господарювання прийнятій та затвердженій фінансовій політиці, дотримання встановлених процедур і правил.

Покрокова реалізація пропонованих елементів сприятиме формуванню ефективної системи управління ризиками на підприємстві, реалізації його фінансової політики і, відповідно, досягнення поставлених цілей.

Грамотно вибудована система управління ризиками підприємства дає можливість стабілізувати найважливіші стратегічні та тактичні показники діяльності (наприклад, вартість бізнесу, прибутковість), оптимізувати розміщення ресурсів, капіталу відповідно до оцінки ризиків, запобігти втратам (наприклад, за допомогою впровадження механізмів своєчасного виходу з проекту та оцінки проектів як реальних опціонів), підготувати бізнес до дій у надзвичайній ситуації і підвищити репутацію підприємства.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Отже, можна зробити висновок, що для управління ризиком підприємству необхідно розглянути всі можливі варіанти, які характерні при різній кількісній оцінці ризику і можливих варіаціях його видів. Тому для ефективного управління ризиками важливо, щоб всі можливі фактори, що впливають на загальний рівень фінансового ризику, були виявлені, ідентифіковані, проаналізовані та ранжовані за важливістю, оскільки це допомагає в швидкозмінних умовах ринку своєчасно коригувати стратегію ведення бізнесу і отримувати максимум прибутку.

Упровадження механізму нейтралізації фінансових ризиків може вчасно попередити, уникнути, а при наявності, і подолати негативні наслідки від фінансових ризиків. Мінімізувати останні підприємство може як шляхом встановлення і використання внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки програми здійснення певних фінансових операцій або фінансової діяльності підприємства загалом, так і використання зовнішнього страхування.

---

## Список літератури

1. Астахова, І. Е. Управління фінансовими ризиками / І. Е. Астахова, І. О. Караченцева, Л. М. Кметик // Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту. – 2011. – № 3. – С. 43-46.
2. Бланк, І. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
3. Вишнівська, Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007. – № 6 – С. 58-59.
4. Горбач, Л. М. Страхова справа : навч. посібник / Л. М. Горбач. – [2-ге вид., випр. ]. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.
5. Гупало-Хведзевич, В. Д. Управление финансовыми рисками и методы их нейтрализации на предприятии / В. Д. Гупало-Хведзевич // Вестник науки и творчества. – 2016. – № 5. – С. 144-148.
6. Костецький, В. В. Проблеми страхового захисту підприємства від фінансових ризиків / В. В. Костецький // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 226-230.
7. Крамаренко, Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
8. Рау, Э. И. Политика управления финансовыми рисками предприятия / Э. И. Рау // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 2. – С. 48-52.
9. Сальникова, А. И. Методы управления финансовыми рисками в логистической системе предприятия / А. И. Сальникова, В. Н. Товстонощенко // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2011. – Т. 2. – № 7. – С. 240-241.
10. Яришко, О. Управління фінансовими ризиками на підприємствах / О. Яришко, Є. Ткаченко, М. Кукушкіна // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. – Частина 3. – С. 361-365.

## References

1. Astakhova, I. E. (2011). Upravlinnya finansovymy ryzykamy. *Aktualni pytannya rozvytku finansiv, obliku i audytu*, 3, 43-46 (in Ukrainian).
2. Blank, I. A. (2004). *Finansovaya strategiya predpriyatiya*. Kyiv: El'ga, Nika-Centr (in Russian).
3. Vyshnivs'ka, B. (2007). Metody minimizatsiyi finansovykh ryzykiv. *Economist*, 6, 58-59 (in Ukrainian).
4. Horbach, L. M. (2003). *Strakhova sprava*. Kyiv: Kondor (in Ukrainian).
5. Hupalo-Khvedzevych, V. D. (2016). Upravleniye finansovymi riskami i metody ikh neytralizatsiyi na predpriyatiyi, *Vestnik nauki i tvorchestva*, 5, 144-148 (in Russian).
6. Kostetskyu, V. V. (2012). Problemy strakhovoho zakhystu pidpryyemstva vid finansovykh ryzykiv. *Innovatsiyina ekonomika*, 11, 226-230 (in Ukrainian).
7. Kramarenko, H. O. (2006). *Finansovyy menedzhment*. Kyiv: Centr navchal'noyi literatury (in Ukrainian).
8. Rau, E. I. (2010). Politika upravleniya finansovymi riskami predpriyatiya. *Vestnik Altayskoy akademiyi ekonomiki i prava*, 2, 48-52 (in Russian).
9. Sal'nikova, A. I. (2011). Metody upravleniya finansovymi riskami v logisticheskoy sisteme predpriyatiya. *Altual'nyye problem aviatsiyi i kosmonavtyki*, 7, 240-241 (in Russian).
10. Yaryshko, O. (2011). Upravlinnya finansovymy ryzykamy na pidpryyemstvi. *Ekonomichnyy analiz*, 9, 361-365 (in Ukrainian).

Стаття надійшла до редакції 21.08.2016 р.

---

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2016 рік. Том 1. № 3.

**О. О. КРАСНОРУЦЬКИЙ**

доктор економічних наук,  
професор,  
кафедра організації виробництва, бізнесу та менеджменту,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені  
Петра Василенка  
E-mail: krasnorutskyu@gmail.com

**ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Красноруцький, О. О. Проблеми сучасних трансформацій банківської системи України [Текст] / О. О. Красноруцький // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 67-76. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

*Викладено окремі аспекти сучасних трансформацій банківської системи України в контексті кредитування національної економіки. Проаналізовано динаміку активів та зобов'язань банків України протягом 2011-2015 рр.*

**Ключові слова:** банк; активи банків; зобов'язання банків; кредитна система; кредитна політика.

**О. О. KRASNORUTSKYY**

Doctor of Sciences (Economics),  
Professor,  
Department of Production Organization, Business and Management,  
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture  
E-mail: krasnorutskyu@gmail.com

**PROBLEMS OF MODERN TRANSFORMATIONS OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

**Abstract**

*The article describes some aspects of the modern transformation of the banking system of Ukraine in the context of crediting of the national economy. The dynamics of assets and liabilities of banks Ukraine during the period of 2011-2015 is analysed.*

**Keywords:** bank; assets of banks; obligations of banks; credit system; credit policies.

**JEL classification:** G20

---

**Вступ**

Банківська система України є ключовою частиною фінансової системи держави, важливим елементом господарського механізму, де реформування розпочалося раніше, ніж в інших секторах економіки. Банківська система повинна відіграти важливу роль у створенні оптимального середовища для мобілізації й вільного переливання капіталів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, приватизації й

---

© О. О. Красноруцький, 2016

---

ISSN 2415-8453. Ukrainian Journal of Applied Economics. 2016. Volume 1. № 3.

---

розвитку підприємництва [1]. Внутрішніми факторами є забезпечення рентабельної роботи банківської установи; забезпечення банку конкретним видом ресурсу; рівень ризику ліквідності та відсоткового ризику банку.

Значний вплив має рівень інфляції, який впливає на облікову ставку і на рівень відсотків за кредитами банків. Також можна визначити і вплив таких факторів, як розмір позички, термін кредиту, ризик, на який наражається банк у процесі здійснення цієї операції, попит на позики, якість застави та, звичайно, ставка банку-контрагента та багато інших факторів, які є невід'ємною частиною процесу визначення та встановлення відсотка для здійснення тієї чи іншої банківської операції.

Отже, грошово-кредитна політика визначається як сукупність заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та гарантування стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [2]. Зазначимо, що відсоткова політика Національного банку як одна з важливих складових монетарної політики з регулювання грошово-кредитного ринку спрямована на досягнення надалі уніфікованої відсоткової ставки за своїми операціями.

Проблемами розвитку банківської кредитної системи України цікавились відомі вчені-фінансисти: Авагян Г. Л., Арбузов С. Г., Вешкин Ю. Г., Гришова І. Ю., Жданов В. П., Колобов Ю. В., Митяй О. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В., Непочатенко О. О., Пасхавер Б. Й., Худолій Л. М., Тимофеев В. В. [1-11].

### **Мета статті**

Мета статті – виокремити окремі аспекти сучасних трансформацій банківської системи України в контексті кредитування національної економіки.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Кредитна система в Україні була започаткована в 1839 р. створенням Державного комерційного банку. У 1860 р. у зв'язку із заснуванням у Росії Державного банку, в Україні, на базі комерційних банків, були створені Київська, Харківська і Одеська контори та Полтавське відділення Державного банку Російської імперії.

Поряд з Державним банком існували банки комерційного та іпотечного кредиту. У 1871 р. створено філію Петербурзького міжнародного комерційного банку, Харківський торговий та Катеринославський комерційний банки з філіями у Полтаві. У 1879 р. відкрито Одеський дисконтний банк, який здійснював облік векселів. Його філії були у Миколаєві та Кишиневі. У 1889 р. – Одеський купецький банк. Значну роль відігравали філії заснованих у 1885 р. Державного Дворянського земельного та Селянського поземельного банків. У 1912 р. у Києві відкрито представництва Волзько-Камського та Петербурзького обліково-позикового банків, а в 1913 р. – Російського банку для зовнішньої торгівлі [5, с. 13].

Значного розвитку у Російській імперії набуло іпотечне кредитування, на якому спеціалізувались земельні банки, міські кредитні товариства (ліквідовані в 1917 р.). У колишньому Радянському Союзі та інших країнах з командно-адміністративною економікою іпотечне кредитування не існувало, оскільки земля та інше нерухоме майно не могли бути об'єктом застави й купівлі-продажу [6, с. 272].

Про кредитну політику 1918-1924 рр. України можна сказати, що вона характеризувалася нижчепереліченими ознаками.

Ліквідовано всі приватні та іноземні банки (постанова РНК від 02.12.1918 р. Про ліквідацію іноземних банків в РРФСР; Декрет РНК Про ліквідацію приватних земельних

---

банків) [8, с. 120-121, 251]. При цьому зазначено, що кошти, які можуть залишитися після продажу цих банків, повинні зараховуватися до казни.

Націоналізовано Московський народний банк та на основі Московського народного банку і Народного банку РРФСР створено Народний банк РРФСР. Крім того, було прийнято рішення про єдиний банк на території РРФСР (Декрет РНК Про націоналізацію Московського народного банку та про кредитування кооперації від 02.12.1918 р. [8, с. 119]. З часом націоналізацію банків було проголошено і на Західній Україні (Декларація Українських народних зборів Про націоналізацію банків, промислових і торгових підприємств, залізничного і водного транспорту і засобів зв'язку північної частини Буковини від 15.08.1940 р. [8, с. 379, 388].

Даючи оцінку ролі держави у сфері іпотечного кредитування наприкінці XIX – на початку XX ст., слід взяти до уваги становий характер російської держави. Наявність привілейованого дворянського стану неминуче накладала відбиток на економічну політику. Держава була готова надавати пільги одним станам за рахунок інших і, зрештою, за рахунок усієї економіки загалом. Численні пільги, які надавалися урядом Дворянського банку, – яскравий тому приклад. Тому у сфері іпотечного кредиту держава проводила подвійну політику: з одного боку, завдяки Селянському банку в сільському господарстві Росії поступово починали формуватися верстви заможних селян, але з іншого, чимала частина кредитів Дворянського банку, через економічно не виправдані державні пільги, штучно підтримувала на плаву економічно збиткові поміщицькі господарства. Фінансування ж цих пільг здійснювалося за рахунок державного бюджету, тобто перекладалося на все населення Росії. У 1917 році ці установи припинили свою діяльність через націоналізацію земельної власності в межах РСФСР [9].

Кредити видавалися в більшості випадків підприємствам для закупівлі сировини та обладнання, сплати заробітної плати тощо (Постанова РНК від 02.01.1919 р. Про асигнування промисловості і розплату з робочими Уфимської губернії та про порядок надання кредитів сусіднім радянським республікам [8, с. 595].

З метою підвищення централізованого планового керівництва кредитною системою та встановлення домінуючої ролі Державного банку відносно інших кредитних установ 15.06.1927 року було прийнято Постанову ЦВК та РНК СРСР Про принципи побудови кредитної системи [8]. Відповідно до цієї Постанови господарськими організаціями надавалася можливість користуватися короткотерміновим кредитом і зберігати вільні гроші тільки в одному банку залежно від характеру їх діяльності.

Слід погодитися з тим, що з кінця 20-х років і до 1987 року в країні існувала гіпертрофована банківська система, основним завданням якої був механічний перерозподіл загальнодержавного позикового фонду між різними ланками народногосподарської системи всупереч загальноновизнаним принципам ринкової економіки. Державна монополія на банківську справу призводила до формалізації суті кредитних відносин. Кошти загальнодержавного кредитного фонду розподілялись централізовано на підставі кредитних планів. Кредитодавцем виступала держава, а фінансові організації лише представляли її інтереси. На цьому етапі характерною є специфіка банківського законодавства на рівні інструкцій та розпоряджень державних органів і зокрема Держбанку [9].

Поступовий рух, розвиток нашої країни, стан її економіки ставить питання ефективного розвитку виробництва, що, безперечно, залежить від джерел надійного і довгострокового фінансування.

---

Класик світової цивілістики Г. Ф. Шершеневич, аналізуючи суть застави, писав, що забезпеченням вимог кредитора «перш за все є майно боржника, яке існує на момент звернення на нього стягнення. Але для кредитора завжди є небезпека, що майно боржника буде нижче вартості зобов'язання, що майну буде висунуто одночасно декілька вимог, що воно не витримає всієї сукупності зобов'язань боржника. У зв'язку з такою небезпекою, попередити яку кредитор не в змозі, він віддає перевагу певній речі, відповідній за цінністю сумі боргу, і визначає собі право виняткового задоволення із вартості цього майна».

Основну суть відносин, які встановлюються між боржником і кредитором у зобов'язанні, забезпеченому заставою, дуже точно висвітлив і Б. О. Язлюк. Він констатує: «На відміну від таких способів забезпечення, як неустойка і порука, при яких кредитор «вірить боржнику», у зобов'язанні, забезпеченому заставою, кредитор «вірить речі».

Стосовно забезпечення виконання зобов'язань, то в економічній науковій та навчальній літературі виділяють традиційні та нетрадиційні способи. Серед традиційних, поряд із заставою, найбільш поширеними і законодавчо врегульованими є: неустойка (штраф, пеня), поручительство (гарантія), страхування.

До групи нетрадиційних способів захисту інтересів кредиторів належать: уступка вимоги, переведення боргу, передача майна боржника у власність кредиту до моменту повернення кредиту і виплати відсотків за користування ним (договір купівлі-продажу майна із зобов'язанням зворотного викупу; договір «зворотного» продажу майна з відкладеною умовою; довірча передача позичальником права власності на своє майно кредиту; утримання майна боржника).

З кожним новим нормативно-правовим актом, таким, як Закон України «Про іпотечне кредитування операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 року, Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 року, Закон України «Про фінансові послуги» від 12.07.2001 року, законодавець нібито намагався вдосконалити процес виникнення кредитних відносин та врегулювати процедуру укладення договору. Водночас уся маса прийнятих законодавчих актів не може захистити ні права позичальників, ні права кредитодавця, адже в перелічених нормативно-правових актах чітко не прописано: механізм захисту позичальників, який максимальний відсоток може бути встановлений, за яких умов він може бути змінений і на скільки, який порядок звернення стягнення на майно в разі неможливості подальшого погашення боргу; чи мають право банки та інші кредитні установи передавати інформацію по боржниках до колекторних установ тощо.

Відсоткова політика кожного банку спрямовується на визначення та встановлення оптимальних цін на активні та пасивні операції, які б забезпечували прибутковість операцій та були конкурентоспроможними на ринку банківських послуг. Адже визначення рівня відсоткових ставок прямо залежить від тенденцій загального економічного розвитку, стану грошово-кредитного ринку, макроекономічних та бюджетних процесів, а також планів кожного банку по розвитку своєї діяльності, тобто від зовнішніх та внутрішніх факторів. Також відіграє роль характер забезпечення, тобто кожна форма забезпечення повернення кредиту має свій рівень надійності. При довготерміновому іпотечному кредитуванні як забезпечення виступає нерухоме майно (будинки, квартири), яке має переваги над іншими видами забезпечення, позаяк операції з нерухомістю дають значний прибуток. Наприклад, ціни на землю і будівлі завжди досить високі. Тому банк повинен оцінити якість забезпечення та встановити відповідну відсоткову ставку, враховуючи ці дані. А також здійснюється аналіз процентних ставок по кредитних операціях по банках аналогічної та вищої групи в

---

банківській системі України, визначається оптимальна ставка по активних операціях банку і встановлюються найбільш прийнятні відсотки по кредитах для забезпечення фінансового результату та конкурентоздатності на ринку банківських послуг.

У таблиці 1 наведено динаміку активів та зобов'язань банків України протягом 2011-2015 рр. Для аналізу вибрано банки-лідери іпотечного кредитування, які входять до I-ї групи за розмірами активів.

У вигляді рис. 1. зобразимо графічно динаміку активів банків України протягом 2011-2015 рр.

Такий самий аналіз здійснимо і для зобов'язань банків у динаміці, який наведено відповідно до таблиці 2.

Графічно у вигляді рис 2. зобразимо динаміку зобов'язань банків України протягом 2011-2015 рр.

Згідно з даними таблиць та відношення зобов'язань банків до активів у динаміці 2011-2015 р.

З вищезазначеного видно, що відбулось збільшення частки зобов'язань у балансі банку в 2015 році порівняно з 2011 році в «Приватбанку» на 2,03 %; «Ощадбанку» – 0,03 %; «Укрсоцбанку» – 0,19 %; та на 0,79 % і 4,11 % у «ОТП банку» та «Укргазбанку» відповідно. Тобто це говорить про збільшення залучення коштів населення протягом аналізованого періоду. Таке збільшення можна пояснити тим, що банки для залучення депозитних коштів встановлюють дещо завищені ставки за депозитами, що приваблює населення та збільшує грошові потоки в цій сфері. Тобто дані залучення відображають не тільки попит на банківський продукт, а й зростання конкуренції між банківськими установами.

#### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

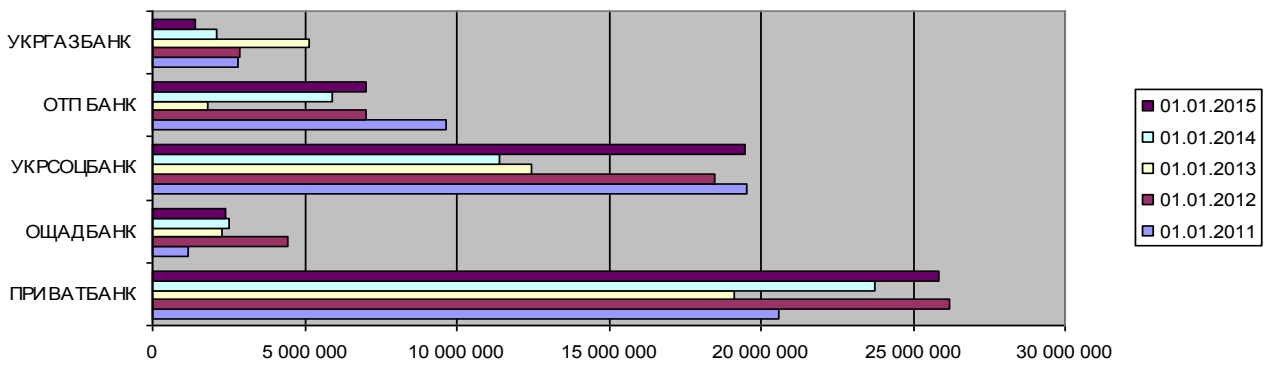
В умовах подальшого розвитку ринкової економіки роль банків суттєво змінюється. Вони стають надзвичайно важливими суспільними інституціями, від діяльності яких значною мірою залежить економічне благополуччя держави, країни загалом і кожної людини зокрема. Функції банків усе більше виходять за межі простого фінансово-кредитного посередництва. Вони стають важливим механізмом проведення державної грошово-кредитної політики, а через неї — впливу на всі основні економічні процеси в суспільстві.

Таблиця 1. Динаміка активів банків України протягом 2011-2015 рр.

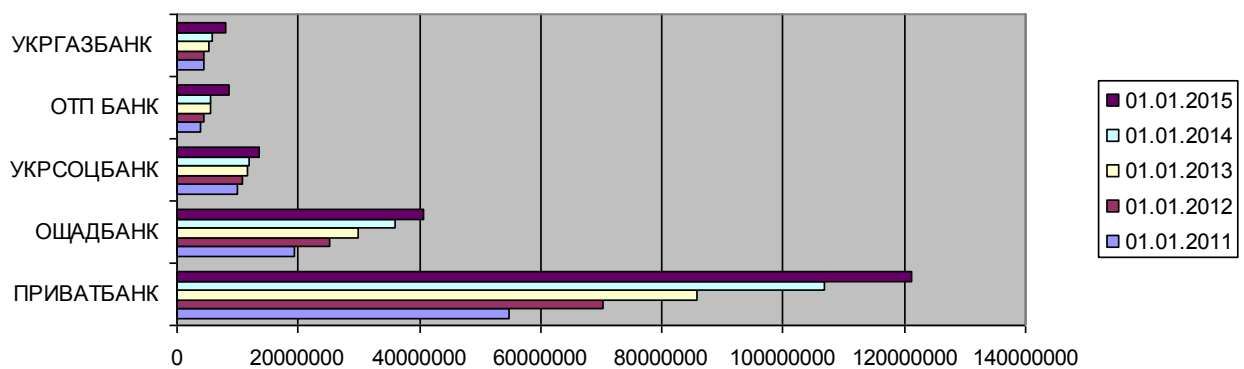
№ з/п	Назва банку	Станом на 01.01.2011 р.		Станом на 01.01.2012 р.		Станом на 01.01.2013 р.		Станом на 01.01.2014 р.		Станом на 01.01.2015 р.	
		Кредити та заборгованість клієнтів, усього	кредити та заборгованість фізичних осіб, усього	Кредити та заборгованість клієнтів, усього	кредити та заборгованість фізичних осіб, усього	Кредити та заборгованість клієнтів, усього	кредити та заборгованість фізичних осіб, усього	Кредити та заборгованість клієнтів, усього	кредити та заборгованість фізичних осіб, усього	Кредити та заборгованість клієнтів, усього	кредити та заборгованість фізичних осіб, усього
1	ПРИВАТБАНК	101855171	20568636	122922207	26220519	113725692	19103348	142548092	23769374	186706383	25843425
2	ОЦАДБАНК	44778201	1141860	58837920	4468932	51186647	2306713	51546229	2520633	79763625	2379287
3	УКРСОЦБАНК	37473835	19558043	37251474	18507110	23688854	12456145	27374530	11399815	41240512	19462162
4	ОТП БАНК	21479927	9668340	20139457	7022934	8675121	1797439	14123829	5924362	18829266	7028490
5	УКРГАЗБАНК	10540133	2835759	16213336	2860392	14644016	5132520	10257721	2080262	10573197	1424964

\*Систематизовано та узагальнено автором на підставі [179].

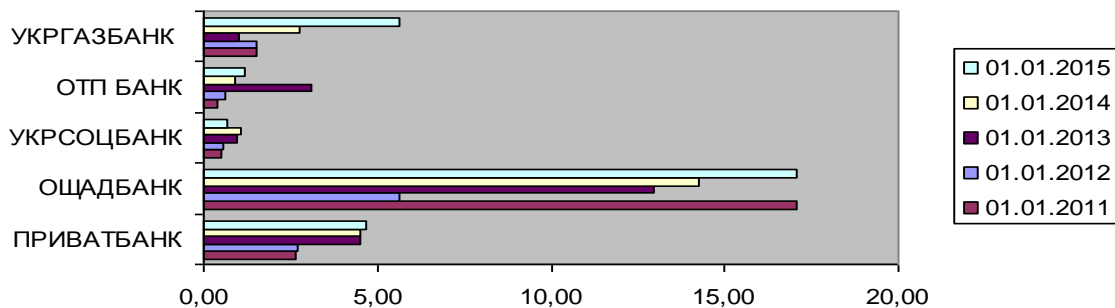




**Рис. 1. Динаміка активів банків України протягом 2011-2015 рр.**



**Рис. 2. Динаміка зобов'язань банків України протягом 2011-2015 рр.**



	ПРИВАТБАНК	ОЩАДБАНК	УКРСОЦБАНК	ОТП БАНК	УКРГАЗБАНК
01.01.2015	4,69	17,09	0,69	1,20	5,66
01.01.2014	4,49	14,25	1,05	0,91	2,75
01.01.2013	4,49	12,94	0,93	3,08	1,03
01.01.2012	2,68	5,65	0,58	0,65	1,53
01.01.2011	2,66	17,06	0,51	0,41	1,55

**Рис. 3. Відношення зобов'язань банків до активів у динаміці 2011-2015 рр.**

Таблиця 2. Динаміка зобов'язань банків України протягом 2011-2015 рр.

№ з/п	Назва банку	станом на 01.01.2011 р.		станом на 01.01.2012 р.		станом на 01.01.2013 р.		станом на 01.01.2014 р.		станом на 01.01.2015 р.	
		Кошти клієнтів, усього	кошти фізичних осіб, усього	Кошти клієнтів, усього	кошти фізичних осіб, усього	Кошти клієнтів, усього	кошти фізичних осіб, усього	Кошти клієнтів, усього	кошти фізичних осіб, усього	Кошти клієнтів, усього	кошти фізичних осіб, усього
1	ПРИВАТБАНК	75182793	54770045	91841753	70248816	106342198	85864910	133551100	106711629	172240428	121229757
2	ОЩАДБАНК	24420575	19480222	38585413	25228543	39399132	29853659	46340929	35927188	67558215	40673386
3	УКРСОЦБАНК	15337286	9896430	17708042	10683496	18370455	11644830	21611105	11949986	23447555	13518168
4	ОТП БАНК	7785618	3944560	8700309	4529974	8966339	5540113	9537461	5410542	16605758	8441729
5	УКРГАЗБАНК	5235113	4392309	5615040	4383998	7023618	5296278	8698688	5710786	14226652	8061358

\*Систематизовано та узагальнено автором на підставі [178].

---

## Список літератури

1. Вешкин, Ю. Г. Банковские системы зарубежных стран: Курс лекций / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. - М.: Экономисты, 2004. - 400 с.
2. 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.
3. Гришова, И. Ю. Научные подходы к методологии выявления элементов теневой деятельности на предприятиях Украины / О. О. Красноручский, И. Ю. Гришова // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика», 2016. - №1(27). - С. 13-18.
4. Гришова, І. Ю. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості / І. Ю. Гришова, С. С. Стоянова-Коваль // Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. - Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. - № 2. - С. 195-204.
5. Жданов, В. П. Ипотечное жилищное кредитование: региональный аспект / В. П. Жданов, В. В. Тимофеев. - Калининград: «Янтарный сказ». 2001. - 117 с.
6. Енциклопедія банківської справи України/ Редкол. : В. С. Стельмах (голова) та ін. - К.: Молодь, ін. Юре, 2001. - 680 с.
7. Гришова, І. Ю. Визначення рівня економічної стійкості підприємств на основі показників ефективності / О. В. Глушко, І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата// Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 155(11-12). - С. 82-86.
8. Декреты Советской власти: В 10-и т. - М.: Издательство политической литературы, 1957. - Т. IV: 10 ноября 1918 г. - 31 марта 1919 г. - 1968. - 731 с. (Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС Институт истории СССР АН СССР).
9. Мельник, О. О. Земельний банк, як провідна ланка проведення аграрної реформи в Україні: історія та сучасність [Електронний ресурс] / О. О. Мельник. - Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv).
10. Лагутін, В. Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посібн. / В. Д. Лагутін. - К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. -215 с. - (Вища освіта XXI століття).
11. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. - К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. - 504 с. - (Інституційні засади розвитку банківської системи України).

## References

1. Veshkyn, Yu. H., Avahyan, H. L. (2004). *Bankovskie sistemy zarubezhnykh stran: kurs lektsiy*. Moscow: Ekonomisty.
2. Stel'makh, V. S. (2009). *Monetarna polityka Natsional'noho banku Ukrayiny: suchasnyy stan ta perspektyvy zmin*. Kyiv : Tsentr naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrayiny, UBS NBU.
3. Krasnorutskyy, O. O., Gryshova, Y. Yu. (2016). Nauchnye podkhody k metodolohii vyyavleniya elementov tenevoy deyatelnosti na predpriyatiyakh Ukrainy. *Vestnyk Yvanovskoho hosudarstvennoho universiteta*, 1(27), 13-18.
4. Gryshova, I. Yu., Stoyanova-Koval, S. S. (2015). Analitychne zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstv z pozytsiy investytsiynoyi pryvablyvosti. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 2, 195-204.
5. Zhdanov, V. P., Tymofeev, V. V. (2001). *Ipotechnoe zhylishchnoe kreditovanie: rehional'nyy aspekt*. Kalynynhrad: Yantarnyy skaz.

- 
6. Stel'makh, V. S. (2001). *Entsyklopediya bankivs'koyi spravy Ukrayiny*. Kyiv : Molod', in. Yure.
  7. Hlushko, O. V., Gryshova, I. Yu., Shcherbata, M. Yu. (2015). Vyznachennya rivnya ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstv na osnovi pokaznykiv efektyvnosti. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 155(11-12), 82-86.
  8. *Dekrety Sovet'skoy vlasti*. (1957). Moscow : Izdatel'stvo politicheskoy literatury.
  9. Mel'nyk, O. O. (n.d.). *Zemel'nyy bank, yak providna lanka provedennya ahrarnoyi reformy v Ukrayini: istoriya ta suchasnist'*. Retrieved from: [irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv).
  10. Lahutin, V. D. (2000). *Kredytuvannya: teoriya i praktyka*. Kyiv : Znannya.
  11. Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., Mishchenko, V. I., Naumenkova, S. V. (2011). *Bankivs'ka entsyklopediya*. Kyiv: Tsentр naukovykh doslidzhen' Natsional'noho banku Ukrayiny : Znannya.

**Стаття надійшла до редакції 17.07.2016 р.**

**О. О. КРАСНОРУЦЬКИЙ**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка

**С. В. РУДЕНКО**

викладач,  
Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ  
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Красноручький, О. О. Концептуальні підходи до управління економічним потенціалом аграрних підприємств [Текст] / О. О. Красноручький, С. В. Руденко // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 77-84. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

*В статті упорядковано теоретичні погляди на тлумачення сутності економічного потенціалу аграрного підприємства як об'єкта управління. Встановлено, що в сучасних дослідженнях вітчизняних та зарубіжних фахівців домінують синтетична та аналітична концепції формування та мобілізації економічного потенціалу аграрного підприємства, яким відповідають функціональна та інструментальна концепції побудови архітектури механізмів управління ним. Ідентифікація взаємозв'язків вказаних концепцій у межах сучасних наукових підходів щодо управління економічним потенціалом дозволила довести пріоритетність синтетичної концепції формування економічного потенціалу в поєднанні з інструментальною концепцією побудови та функціонування механізмів управління потенціалом у контексті провадження наукових досліджень та практичної імплементації їх результатів.*

**Ключові слова:** економічний потенціал; ресурсний потенціал; концепція; управління.

---

**O. O. KRASNORUTSKYY**

Doctor of Sciences (Economics),  
Professor,

Department of Production Organization, Business and Management,  
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**S. V. RUDENKO**

Lecturer,

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**CONCEPTUAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT  
OF ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Abstract**

*In article has sorted out theoretical views on the interpretation of the essence of the economic potential of the agricultural enterprise as a control object. It has been established that in modern studies of domestic and foreign experts synthetic and analytical concept of formation and mobilization of the economic potential of the agricultural enterprises dominate. It corresponds to functional and instrumental concept of construction of architecture management mechanisms. Identification of these relationships within the concepts of modern scientific approaches to managing economic potential has allowed proving the priority of synthetic concept of economic potential. It has been fulfilled in combination with instrumental concept of construction and operation management of potential mechanisms in the context of proceedings of scientific research and practical implementation of their results.*

**Keywords:** *economic potential; resource potential; concept; management.*

**JEL classification:** D04, D22

---

**Вступ**

В умовах динамічних змін економічних відносин суб'єктів національної економіки держави, прагнень до активізації участі в процесах міжнародної економічної інтеграції, намагання посилити позиції підприємств різних секторів та галузей економіки на внутрішньому на зовнішніх ринках, особливої актуальності набуває проблематика оцінювання та раціоналізації використання економічного потенціалу вказаних суб'єктів. Не є винятком і суб'єкти сільськогосподарського виробництва, передусім – аграрні підприємства та їх об'єднання.

В ускладнених умовах економічного середовища, зростання обмежень входу на цільові ринки збуту продукції, деформації конкурентних відносин, науково обґрунтована ідентифікація можливостей економічного зростання суб'єктів виробничої сфери, підвищення економічної ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності їх продукції посідає одне з центральних місць у побудові систем прийняття управлінських рішень щодо стратегічної ідентифікації напрямів розвитку основної діяльності підприємств, імплементації відповідних стратегій, тактичного та оперативного управління, зрушень у товарній спеціалізації та галузевій структурі тощо. Проблема ідентифікації можливостей реалізації інтересів та забезпечення зростання, виявлення в них ознак системності найбільш ефективно вирішується через комплексне застосування наукових підходів до розгляду потенціалу

---

суб'єктів економічних відносин у статиці, а в динаміці – через обґрунтування механізмів управління мобілізацією вказаного потенціалу.

Різні аспекти вирішення проблем ідентифікації потенціалу та забезпечення розвитку соціально-економічних систем мікрорівня детально розглянуто в роботах вітчизняних вчених: В. Амбросова, О. Амосова, Є. Бойка, В. Геєця, Н. Гавкалової, І. Гришової, Б. Данилишина, С. Дорогунцева, Т. Лепейко, С. Плотницької, О. Ульяновченка, М. Чумаченка та багатьох інших. Механізми, інструментарій та процедури управління розвитком підприємств досліджувалися також і зарубіжними вченими Л. Майлсом, Д. Ментлом, Г. Мартіном, Ф. Котлером та ін. Проте динамічність зміни умов реалізації потенціалу суб'єктів економічних відносин під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників зумовлює необхідність пошуку адекватних сучасним умовам функціонування напрямів, шляхів та каталізаторів розвитку.

Попри багатогранність та багатоаспектність досліджень науковців, які звертали свою увагу на питання побудови та функціонування механізмів, залучення інструментів, формалізації процедур управління розвитком економічного потенціалу підприємств, зокрема аграрних, структуризації останнього тощо, на жаль методологічно не сформованими та теоретично не однозначними залишаються наукові погляди на його сутність та відповідно – на атрибути систем управління його реалізацією та розвитком.

### **Мета статті**

Метою нашої статті є впорядкування теоретичних позицій та усунення методологічних протиріч у дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Критичний аналіз наукових поглядів на категорію «економічний потенціал підприємства» дозволив визначити її зміст як упорядковану сукупність або систему можливостей підвищення економічної ефективності діяльності підприємства, зміцнення його конкурентних позицій та конкурентоспроможності його продукції, стабілізації розвитку та забезпечення економічного зростання. Розгляд потенціалу підприємства через призму динамічності можливостей підвищення економічної ефективності дозволяє ідентифікувати його роль та значення як об'єкта відтворення та об'єкта управління. Останнім визначаються характеристики методологічних підходів до вибору критеріїв розуміння структури економічного потенціалу підприємства.

На сьогодні фактично сформованими є дві базові концепції структуризації економічного потенціалу підприємства, які відрізняються тлумаченням ієрархії базових потенціалів. Згідно з першою з них, первинним до всіх базових потенціалів підприємства є ресурсний. Поєднання його з технологічним формує виробничий потенціал підприємства, а синтез останнього із комерційно-збутовим формує економічний потенціал підприємства.

Вказана концепція структуризації передбачає поділ потенціалів підприємства на базові та функціональні. При цьому ресурсний, виробничий та економічний потенціали є базовими, а кількість функціональних визначається наборами інструментів та функціональною спрямованістю трансформації та мобілізації тих чи інших складових базових потенціалів, а також комбінаціями цих складових, а отже, практично є необмеженою. Крім того, ідентифікація функціональних потенціалів відповідає об'єкту управління в процесі генерування та реалізації тих чи інших стратегій управління

---

розвитком підприємства. Тобто до функціональних потенціалів слід зарахувати технологічний, маркетинговий, комерційний, збутовий, інвестиційний, інноваційний, кадровий та інші види, на які звертають значну увагу у сучасних дослідженнях.

Друга концепція виходить з пріоритетності ресурсного потенціалу підприємства, який фактично ототожнюється з виробничим та економічним, проте ігнорує його первинність щодо генезису вказаних видів потенціалів. Відповідно до вказаного підходу, всі заходи, залучення всіх організаційно-управлінських та економічних інструментів, докладання зусиль менеджментом підприємства призводить до змін у складі та структурі ресурсного потенціалу, реалізація якого відкриває можливості підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Ресурсний потенціал у межах цієї концепції однозначно є об'єктом відтворення, проте управління ним є опосередкованим через низку впливів на інвестиційну, інноваційну, маркетингово-збутову, техніко-технологічну, фінансову діяльність підприємства.

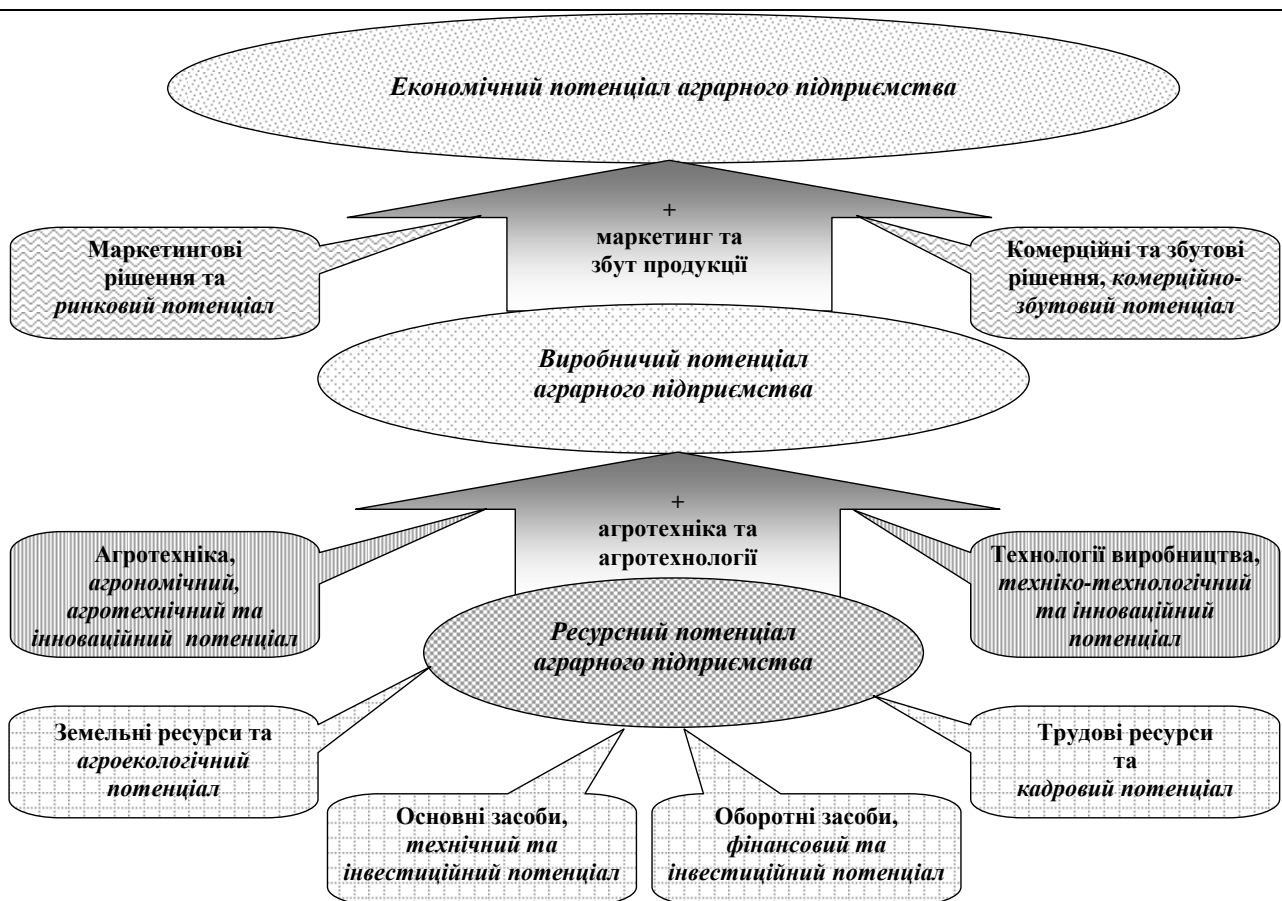
Такий підхід містить протиріччя з базовим визначенням потенціалу, у тому числі – і ресурсного, як сукупності можливостей. При цьому, навряд чи можливість можна розглядати як об'єкт відтворення. Крім того, вказана концепція не передбачає дотримання принципу ієрархічності потенціалів, їх поділ на базові та функціональні, а також припускає довільне виокремлення останніх. Вказане ускладнює наукове тлумачення економічного потенціалу підприємства як наукової категорії, відбивається на ідентифікації напрямів наукових пошуків, а також генеруванні прикладних та практичних управлінських процедур. Власне, домінування в сучасних дослідженнях цієї концепції призводить до неоднозначності трактувань складових понятійно-категоріального апарату відповідних досліджень, методологічних та методичних протиріч, а також великої різноманітності та багатоаспектності наукових робіт з результатами, часто несумісними як відносно один до одного, так і до базових положень економічної науки.

Вказане зумовлює необхідність упорядкування не тільки теоретико-методологічних підходів до визначення дефініції «економічний потенціал підприємства», зокрема аграрного, а й до ідентифікації його структури та ієрархічного співвіднесення з іншими сукупностями можливостей підприємства до забезпечення свого економічного зростання у двох аспектах, а саме – з огляду на економічний зміст формування можливостей підвищення ефективності діяльності, а також у контексті розгляду потенціалу як об'єкта управління.

Зіставлення вказаних концепцій формування економічного потенціалу аграрних підприємств у зазначених аспектах їх розгляду свідчить про більш логічну побудову першої, її пристосованість для генерування наукових підходів щодо формування та використання механізмів управління базовими та функціональними потенціалами, а також економічного механізму розвитку потенціалу аграрного підприємства. Процес трансформації базових потенціалів підприємства згідно з першою (синтетичною) концепцією наведено у вигляді логіко-структурної схеми, проілюстрованої на рис. 1.

Перелік зображених функціональних потенціалів аграрного підприємства подано на рис. 1. Залежно від результатів конкретизації завдань, що стоять перед менеджментом підприємства, можуть розглядатися будь-які комбінації компонент та елементів базових потенціалів, мобілізація яких призводитиме до раціонального використання можливостей зростання та досягнення поставлених цілей розвитку підприємства.





**Рис. 1. Концептуальна модель ієрархічної трансформації базових та функціональних потенціалів аграрного підприємства (синтетичний підхід) \***

\* розроблено автором

Наведена ідентифікація об'єктів управління в процесі реалізації місії та загальної стратегії розвитку підприємства вимагає опрацювання концептуальних засад побудови та функціонування механізмів управління економічним потенціалом аграрного підприємства. Дослідження показали, що першій (синтетичній) концепції формування економічного потенціалу аграрного підприємства притаманна архітектура механізмів управління потенціалом, яка ґрунтується на інструментальному підході. Другий (аналітичний) концепції властивими є як функціональний, так і інструментальний підходи до побудови вказаних механізмів управління. Останнє зумовлюється довільним та невизначено ієрархічним характером виділення потенціалів підприємства та фактичною відсутністю їх типології в межах аналітичної концепції. Вказане актуалізує функціонал заходів впливу на мобілізацію можливостей економічного зростання стосовно досягнення поставлених цілей розвитку та змін у діяльності підприємства.

Узагальнення наукових позицій, в основі яких лежить функціональна концепція механізмів управління економічним потенціалом, дозволяє окреслити основні принципи побудови вказаних механізмів, а саме: чітке покладення цілей та структурування проміжних завдань, взаємодоповнюваність функцій, наявність систем контролю досягнення цілей. Універсальність принципів побудови механізмів управління в межах функціональної концепції забезпечує високий ступінь гнучкості останніх та можливість пристосування для виконання будь-яких завдань, що стоять

---

перед підприємством, майже безвідносно до напряму зростання. Таким чином, функціональна концепція побудови механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств є достатньо життєздатною та такою, що відповідає контексту широкого спектру економічних досліджень.

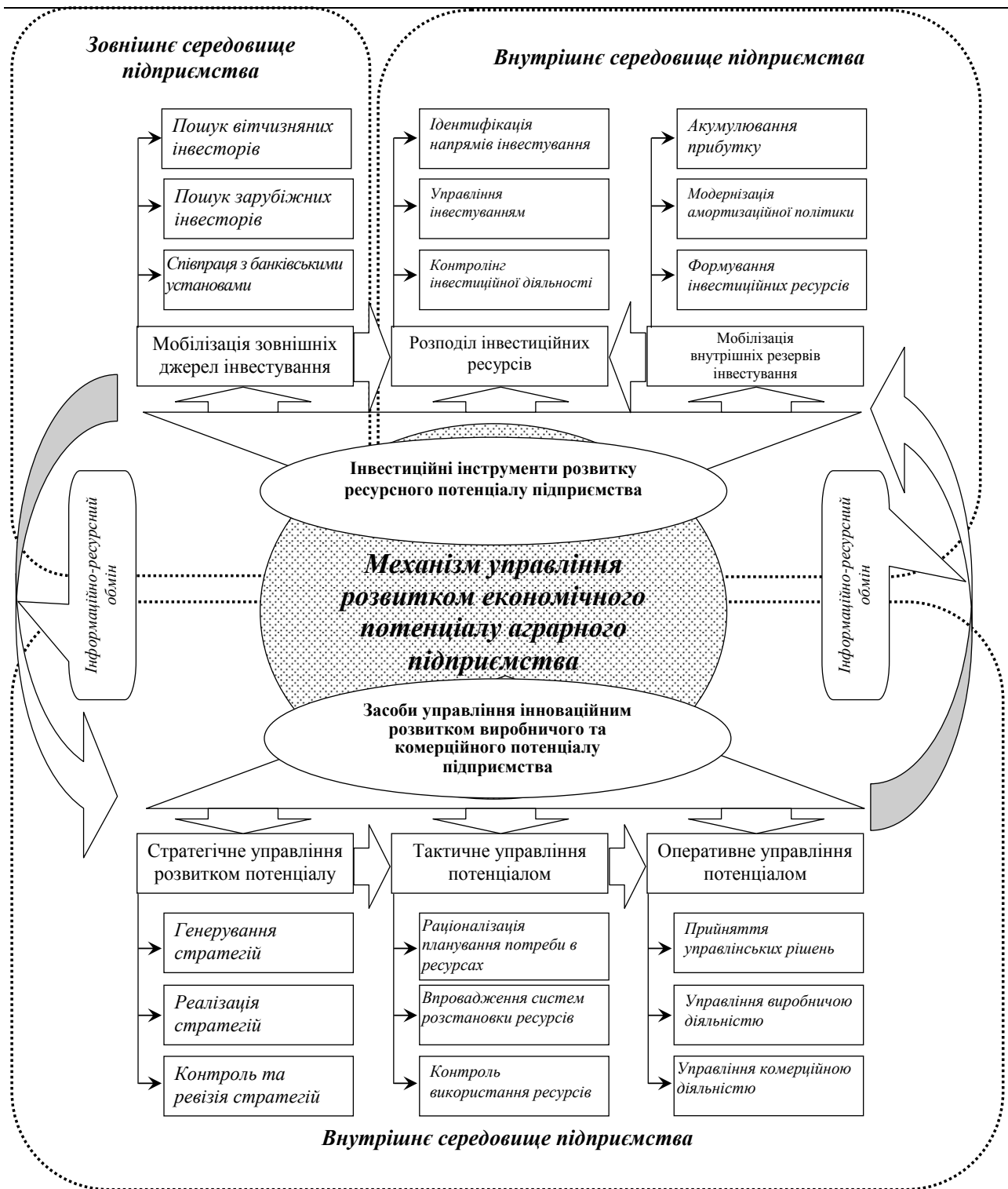
Більш цікавою в науково-прикладному аспекті та з огляду на доступність імплементації є інструментальна концепція архітектури механізмів управління економічним потенціалом підприємства. Відмінною рисою цієї концепції є поєднання стандартних наборів організаційно-управлінських рішень та залучених засобів їх реалізації відповідно до обраної стратегії розвитку чи підвищення економічної ефективності реалізації можливостей економічного зростання підприємства. При цьому гнучкість сформованих у межах цієї концепції механізмів управління забезпечується фактично необмеженим набором вказаних рішень, що визначається характером поставлених завдань та цілей.

Ключовим набором організаційно-управлінських інструментів управління економічним потенціалом є система заходів забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств (рис. 2). Останнє зумовлюється тим, що мобілізація інноваційного та інвестиційного функціональних потенціалів беруть участь фактично в усіх трансформаціях базових потенціалів підприємства, передусім ресурсного як основи формування виробничого та економічного потенціалу підприємства.

Центральною характеристикою інструментального підходу є чітка формалізація процедур стратегічного, тактичного та оперативного управління в контексті етапності забезпечення процесу економічного зростання суб'єкта, підвищення його економічної ефективності та масштабності завдань розвитку. Крім того, механізми управління в межах інструментальної концепції синтезують інструментарій розвитку того чи іншого процесу або явища, яке виступає як вияв властивостей об'єкта управління, тобто економічного потенціалу, та засоби впливу на відкриття та реалізацію можливостей інтенсифікації цього процесу, тобто, власне, економічний потенціал, як це і проілюстровано на рис. 2. Через таке поєднання механізм управління набуває ознак комплексності, емерджентності, адитивності та адаптивності, що в сукупності забезпечує системність побудови його архітектури.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Упорядкування теоретичних поглядів на тлумачення сутності економічного потенціалу аграрного підприємства як об'єкта управління дозволило усунути методологічні протиріччя ідентифікації підходів до побудови архітектури та функціонування механізмів. Встановлено, що в сучасних дослідженнях вітчизняних та зарубіжних фахівців домінують синтетична та аналітична концепції формування та мобілізації економічного потенціалу аграрного підприємства, яким відповідають функціональна та інструментальна концепції побудови архітектури механізмів управління ним. Ідентифікація взаємозв'язків вказаних концепцій у межах сучасних наукових підходів щодо управління економічним потенціалом дозволила довести пріоритетність синтетичної концепції формування економічного потенціалу в поєднанні з інструментальною концепцією побудови та функціонування механізмів управління потенціалом у контексті провадження наукових досліджень та практичної імплементації їх результатів.



**Рис. 2. Механізм управління розвитком економічного потенціалу аграрних підприємств (інструментальний підхід)**

**Список літератури**

1. Амбросов, В. Я. Зібрання наукових праць [в 5-ти томах] / В. Я. Амбросов. – Х. : ННЦ ІАЕ, 2010.

- 
2. Андрійчук, В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво” “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
  3. Gryshova, I. Yu. Evaluation of financial potential development factors in agricultural production / Inna Yu. Gryshova, Oksana V. Mityay, Vitaliy V. Kuzhel // Aktual'ni Problemy Ekonomiky = Actual Problems in Economics. 172<sup>o</sup> (2015): 169-175.
  4. Плотницька, С. І. Застосування інструментарію стратегічного управління для діагностики економічного потенціалу аграрних підприємств / С. І. Плотницька // Вісник Сумського аграрного національного ун-ту. – Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 5 (64). – 2015. – С. 239-244.
  5. Ульяновченко, О. В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О. В. Ульяновченко: монографія. – Суми : Довкілля, 2010. – 383 с.

### **References**

1. Ambrosov, V. Ya. (2010). *Zibrannya naukovykh prats'*. Kharkiv: NNTs IAE, 2010.
2. Andriychuk, V. H. (2007). *Kapitalizatsiya sil's'koho hospodarstva: stan ta ekonomichne rehulyuvannya rozvytku*. Nizhyn: Aspekt-Polihraf.
3. Gryshova, I. Yu., Mityay, O. V., Kuzhel, V. V. (2015). Evaluation of financial potential development factors in agricultural production. *Actual Problems in Economics*, 172, 169-175.
4. Plotnyts'ka, S. I. (2015). Zastosuvannya instrumentariyu stratehichnoho upravlinnya dlya diahnostryky ekonomichnoho potentsialu ahrarnykh pidpryyemstv. *Visnyk Sums'koho ahrarnoho natsional'noho un-tu*, 5 (64), 239-244.
5. Ul'yanchenko, O. V. (2010). *Resursnyy potentsial ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrayiny: upravlins'kyy aspekt*. Sumy : Dovkillya.

**Стаття надійшла до редакції 15.08.2016 р.**

**Л. М. НАУМОВА**

доктор економічних наук,  
професор,  
кафедра зовнішньоекономічної діяльності,  
Херсонський національний технічний університет

### **ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Наумова, Л. М. Венчурне інвестування суб'єктів аграрного виробництва [Текст] / Л. М. Наумова // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 85-90. – ISSN 2415-8453.

#### **Анотація**

*Розкрито суть венчурного фінансування, охарактеризовано місце і значення кожного з учасників процесу венчурного інвестування. На основі аналізу фахових джерел досліджено види та форми венчурного інвестування та побудовано модель для суб'єктів аграрного виробництва.*

**Ключові слова:** венчурне фінансування; інноваційний розвиток; аграрне виробництво.

**L. M. NAUMOVA**

Doctor of Sciences (Economics),  
Professor,  
Department of Foreign Economic Activity,  
Kherson National Technical University

### **VENTURE CAPITAL OF SUBJECTS OF AGRICULTURAL PRODUCTION**

#### **Abstract**

*In the article the sense of venture financing is determined. The place and role of the main participants of venture financing are characterized. According to the analysis of the scientific sources of the research the types and forms of venture investment are considered. The model of venture financing is constructed.*

**Keywords:** venture capital; innovative development; agricultural production.

**JEL classification:** G24

---

#### **Вступ**

У сучасних умовах функціонування підприємств аграрного виробництва венчурний капітал класифікують як найбільш ризикований, що може в процесі своєї трансформації набувати різних форм. Широке впровадження інновацій та активізація інноваційних процесів за допомогою використання венчурного капіталу є яскравими прикладами економічного зростання та технологічного лідерства провідних країн світу. Основну роль у перебудові економічних відносин аграрної сфери відводять проблемі венчурного інвестування, оскільки ні держава, ні підприємства, ні фінансові

---

© Л. М. Наумова, 2016

---

установи не в змозі забезпечити довгострокове фінансування інноваційного розвитку аграрного виробництва.

Поняття «венчурний капітал» уперше з'явилося у США в 60-х роках ХХ століття. Проте лише на початку ХХІ століття венчурний капітал став предметом пильної уваги економістів. Поняття венчурного інвестування можна трактувати по-різному. Одні розуміють під цим лише високоризиковані вкладення коштів на початкових етапах розвитку бізнесу або навіть бізнес-ідеї. Інші віддають перевагу більш широкому трактуванню, що містить будь-яке фінансування швидкого зростання суб'єкта аграрного виробництва. Таким чином, венчурний капітал є джерелом не тільки формування стартового капіталу, а й наступних етапів становлення інноваційного підприємства.

Проблеми спрямування інвестиційних потоків у сферу аграрного виробництва на інноваційних засадах вивчали відомі вчені: Гришова І. Ю., Красноруцький О. О., Лагодієнко В. В., Малік М. Й., Митяй О. В., Наумов О. О., Пасхавер Б. Й., Савченко В. Ф., Стоянова-Коваль С. С., Худолій Л. М., Царенко О. В., Шатирко Д. В., Шкарлет С. М., Язлюк Б. О. та інші [1-10]

Проте на питання формування та ефективного використання венчурного капіталу в сучасних умовах, систематизацію наукових підходів до сутності венчурного інвестування, а також на його специфіку звертають недостатню увагу у наукових дослідженнях, які стосуються розвитку аграрної сфери національної економіки та формування економічного потенціалу суб'єктів аграрного виробництва. Саме тому обраний напрямок дослідження є своєчасним та актуальним.

### **Мета статті**

Мета статті – дослідити розвиток венчурного інвестування суб'єктів аграрного виробництва в сучасних умовах та визначити основні наукові аспекти концептуальних засад венчурного інвестування суб'єктів аграрного виробництва.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Для розвитку інноваційних процесів Україні потрібні альтернативні джерела інвестиційних ресурсів. Одним із важливих напрямів підтримки середнього та малого інноваційного підприємництва, фінансового забезпечення науково-дослідних робіт у розвинутих країнах світу є венчурне фінансування.

Аналіз функцій і особливостей венчурного капіталу та їхнє порівняння з економічним змістом капіталу взагалі, розкритим класиками економічної теорії, дозволяє охарактеризувати економічну сутність венчурного капіталу як різновиду фінансового, який виконує роль особливого інвестиційного ресурсу в суспільному відтворенні, має переважну спрямованість на активізацію науково-технічної та інноваційної діяльності, поєднує високі ризики і невизначеність кінцевого сукупного ринкового ефекту з надвисокою прибутковістю коштів, вкладених у засоби нових фірм чи фірм, що розвиваються [2].

Назва «венчурний» походить від англійського «venture», яке, з одного боку, означає «ризик», а з іншого – «підприємство». Термін «ризиковий» полягає у тому, що у взаєминах інвестора і підприємця, який претендує на отримання фінансування, існує елемент ризику. Тобто венчурним можна вважати фінансування, яке спрямовується безпосередньо у підприємство і при цьому несе в собі невизначеність. Ризик властивий венчурному фінансуванню і без нього останнє не існує. Реалізація багатьох найбільших інновацій за напрямками біотехнології, ІТ, мікроелектроніки та інших наукових розробок стала можливою завдяки венчурному фінансуванню. Це гібридна форма

---

забезпечення інновацій компаній інвестиціям, що поєднує найефективніші функції як ринкового капіталу, так і банків. Венчурне фінансування є специфічним різновидом фінансових вкладень у високотехнологічне виробництво, перспектива отримання значних прибутків у якому межує з високим ступенем ризикованості.

Поняття «венчур», «венчурний капітал», «венчурне фінансування» нерозривно пов'язані з винахідницькою діяльністю, а також зі створенням і функціонуванням підприємства, що займається впровадженням результатів певної винахідницької діяльності в комерційне виробництво. Тому для більш точного визначення поняття «венчурний капітал» необхідно розглянути його значення за стадіями розвитку підприємства. Основна відмінність від традиційного інвестування полягає в тому, що фінансові активи надаються підприємству без будь-якої гарантії забезпечення рухомим чи нерухомим майном або заощадженнями. Єдиною гарантійною заставою слугує відповідна частина акцій, менша, ніж контрольний пакет наявного або тільки створюваного підприємства, тобто венчурний капітал надається підприємству під перспективну ідею.

Венчурний капітал – особлива форма вкладення капіталу в об'єкти інвестування з високим рівнем ризику в розрахунку на швидке отримання високої норми доходу. З теоретичної та методологічної точок зору викликає зацікавлення розгляд венчурного капіталу як різновиду фінансового, причиною якого є відокремлення і злиття з утворенням монополій старих традиційних форм суспільного капіталу: промислового, банківського, торгового. Фінансова форма сприяє мобільності капіталу, посилює його прагнення перетікати із стагнуючих галузей економіки в технологічно передові і швидко зростаючі. Однак фінансовий капітал одночасно посилює монополістичні тенденції в національному економічному організмі, що може бути гальмом розвитку продуктивних сил, науково-технологічної динаміки. Подібне не притаманне природі венчурного капіталу, що відрізняється особливою інноваційністю, гнучкістю, мобільністю, ліквідністю і різновидом форм. Проте розгляд останнього як особливої функціональної форми фінансового капіталу недостатній для розкриття складного економічного змісту «венчура». Крім того, в ході відтворювальних процесів венчурний капітал виявляє здатність до особливої інтеграції з іншими видами ресурсів, які виступають як чинник економічної динаміки, що важко пояснити з позиції тільки його фінансової природи. В економічній літературі можна отримати численні визначення венчурного інвестування та венчурного капіталу. Кожен автор наводить власне трактування цього поняття.

Венчурне фінансування розглядають як сучасний різновид засновництва, тобто створення і розвитку перспективних фірм, компаній з метою швидкого збільшення початкового внеску (засновницького внеску) до статутного капіталу і подальшої його реалізації за ринковою вартістю.

Аналіз розвитку наукової думки дозволив узагальнити основні принципи та методи венчурного інвестування в сучасних умовах:

- підприємство, в яке вкладає кошти венчурний фонд, не може бути державним, командитним, приватним чи кооперативним. Воно обов'язково має бути акціонерним або стати акціонерним у ході інвестування;
- повинно забезпечуватися зростання капіталу на 30–50 % за рік;
- механізм продажу акцій має бути чітко визначеним [3-4].

Інвестори, вкладаючи кошти у венчурні фонди, теж висувають певні умови: капітал надається підприємцям на визначений термін; на відбір ризикових проектів венчурний капіталіст може витратити лише частину від розміру фонду; у разі продажу акцій фірм інвестор у вигляді винагороди отримує частину венчурної суми [1].

---

Переваги венчурного фінансування полягають у тому, що створювані невеликі фірми мають доступ до фінансових ресурсів, а також можливість консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом, чим забезпечуються гнучкість в управлінні та швидкість прийняття рішень. Венчурний капітал традиційно орієнтується на малі та середні підприємства, віддаючи перевагу приватним компаніям і спільним підприємствам. Пріоритетними для венчурного капіталу є галузі, продукція яких має значний внутрішній ринок збуту, та ті, що не залежать від імпорту. Наявність експортного потенціалу підвищує привабливість підприємства, але не є суттєвим чинником інвестицій.

Безумовною перевагою цього механізму є здатність забезпечувати високі темпи нарощування інвестицій незалежно від обсягів накопичень у національній економіці за відсутності розвинутої ринкової інфраструктури, що обслуговує інвестиційні процеси. До недоліків слід віднести високий ризик прийняття неефективних інвестиційних рішень, що призводить до економічних втрат та помилок при виборі пріоритетних напрямків інвестиційної діяльності [1].

До основних особливостей венчурного капіталу можна віднести такі:

1. Венчурний капітал є довгостроковим та ризиковим.
2. Інвестиція здійснюється у підприємство, акції якого не обертаються у вільному продажі на фондовому ринку, а повністю розподілені між акціонерами – фізичними та юридичними особами.
3. Кошти можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним майном, заощадженнями чи іншими активами. Єдиною заставою є спеціально обумовлена частка акцій підприємства.
4. До ухвалення остаточного рішення про участь у венчурному інвестуванні конкретних ідей і розробок проводиться попередня робота з вивчення рівня підготовки і особистих якостей підприємця, аналізу поданого бізнес-плану, оцінки супутніх ризиків та можливих шляхів їхнього зменшення.
5. Інвестиції спрямовуються в капітал акціонерних товариств у обмін на частку або пакет акцій чи надаються у формі інвестиційного кредиту, як правило, на термін від 3 до 7 років. На практиці найчастіше зустрічається комбінована форма венчурного інвестування, при якій частина коштів вноситься до акціонерного капіталу, а інша надається у формі інвестиційного кредиту [5-7].

Венчурний інвестор не прагне придбати контрольний пакет акцій компанії – це його корінна відмінність від стратегічного інвестора. Він отримує пакет акцій або його частку, меншу за контрольний пакет. При цьому інвестор розраховує, що менеджмент компанії використовуватиме його гроші як фінансовий важіль для того, щоб забезпечити швидше зростання і розвиток свого бізнесу.

6. Інвестор і його представники не беруть на себе ніякого іншого ризику (технічного, ринкового, управлінського, цінового та ін.) за винятком фінансового. Усі перераховані ризики несуть підприємство і його менеджери.
7. Венчурні інвестори не зацікавлені в розподілі прибутку у вигляді дивідендів, а віддають перевагу реінвестуванню всього отриманого прибутку у бізнес.
8. Прибуток венчурного капіталіста виникає лише тоді, коли через 5-7 років після інвестування він зуміє продати пакет акцій, який належить йому, за ціною, що у декілька разів перевищує первинне вкладення [9].

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

В основі венчурного фінансування знаходиться венчурний капітал, економічна природа та сутність якого досліджується в працях багатьох вчених та окреслюють такі



---

основні його особливості: венчурне фінансування розглядається як вид засновництва, підкреслюється ризикований характер інвестування, виділяється довгостроковість венчурного фінансування в аграрній сфері, як об'єкт інвестування, обираються високотехнологічні компанії невеликого розміру, підкреслюється стимулювальний характер фінансування інноваційних процесів, інвестори ризикового капіталу прагнуть отримати засновницький дохід, а не підприємницький. Критичний аналіз сучасних наукових підходів до визначення основних характеристик і сутності венчурного капіталу довів звуження його можливостей для розвитку аграрної економіки в разі його виняткової орієнтованості на малі фірми. Ефективне формування та використання венчурного фінансування в аграрній сфері можливі за умови: створення нормативно-правової бази, що відповідає потребам часу та економіки, запровадження заходів з удосконалення фондового ринку, реформування податкової політики, застосування системи гарантій.

### **Список літератури**

1. Крюкова, І. О. Стратегія формування та розвитку ринку венчурного інвестування підприємств продовольчої сфери України / І. О. Крюкова, В. А. Замлинський // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: «Економіка и управление: проблемы науки и практики», Нюрнберг, Германия. 19 ДЕКАБРЯ 2014. [http://conf.at.ua/archive/19\\_12\\_2014\\_Vol\\_1.pdf](http://conf.at.ua/archive/19_12_2014_Vol_1.pdf).
2. Гришова, І. Ю. Обґрунтованість та ефективність виконання бюджетних програм / І. Ю. Гришова, В. А. Замлинський // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 3(192). Ч. 2. С. 227-231.
3. Шабатура, Т. С. Формування ринку інвестицій переробних підприємств продовольчої сфери: принципи та методи / В. А. Замлинський, Т. С. Шабатура // Економіка харчової промисловості. Щоквартальний науковий журнал. – Одеса. – № 3 (23). – 2014 – С. 56-60.
4. Mityay, O. Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development of agricultural sphere / O. Mityay, V. Lagodiienko, V. Safonov // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 155 (11-12). – С. 59-62.
5. Красноручський, О. О. Корупційні ризики та зарубіжна методологія їх оцінки в системі економічної безпеки / О. О. Красноручський, І. Ю. Гришова // Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 4 (4). – С. 40-46.
6. Красноручський, О. О. Концентрація капіталу та розвиток суб'єктів аграрного ринку / О. О. Красноручський // Матеріали III Міжнародного Форуму молодих вчених «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи», 15-16 травня 2008 р. Т. 2. — Харків: ХНТУСГ, 2008. — С. 208-210.
7. Притуляк, Н. М. Венчурне фінансування інноваційної діяльності (теоретичний аспект) / Н. М. Притуляк // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 8. – С. 9-13.
8. Михальський, В. З. Проблеми і перспективи венчурного фінансування в Україні / В. З. Михальський // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2. (56). – С. 212-214.
9. Пашко, М. М. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / М. М. Пашко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 9(88). – С. 74-79.
10. Шотік, Т. М. Венчурне підприємництво як складова інноваційної інфраструктури / Т. М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – № 633. – С. 805-814.
11. Михайлова, Л. І. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Л. І. Михайлова, С. Г. Турчіна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.

- 
12. Шило, Л. А. Венчурне фінансування як форма нагромадження капіталу в системі управління потенціалом підприємства: [моногр. ] / Л. А. Шило. –Дніпропетровськ, ДПТ, 2010. –184 с.

## References

1. Kryukova, I. O., Zamlyns'kyu, V. A. (2014). Stratehiya formuvannya ta rozvytku rynku venchurnoho investuvannya pidpryyemstv prodovol'choyi sfery Ukrainy. *Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-praktycheskoy konferentsiyi: «Ekonomika i upravlenie: problemy nauki i praktiki»*, Nyurnberh, Hermanyya. 19 dekabrya 2014. [http://conf.at.ua/archive/19\\_12\\_2014\\_Vol\\_1.pdf](http://conf.at.ua/archive/19_12_2014_Vol_1.pdf).
2. Gryshova, I. Yu., Zamlyns'kyu V. A. (2013). Obhruntovanist' ta efektyvnist' vykonannya byudzhetykh prohram.. *Visnyk Skhidnoukrayins'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalya*, 3(192), 227-231.
3. Zamlyns'kyu, V. A., Shabatura, T. S. (2014). Formuvannya rynku investytsiy pererobnykh pidpryyemstv prodovol'choyi sfery: pryntsypy ta metody. *Ekonomika kharchovoyi promyslovosti*, 3 (23), 56-60.
4. Mityay, O., Lagodiienko, V., Safonov, V. (2015). Sompetitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development of agricultural sphere. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 155 (11-12), 59-62.
5. Krasnoruts'kyu, O. O., Gryshova, I. Yu. (2015). Koruptsiyni ryzyky ta zarubizhna metodolohiya yikh otsinky v systemi ekonomichnoyi bezpeky. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 4 (4), 40-46.
6. Krasnoruts'kyu, O. O. (2008). Kontsentratsiya kapitalu ta rozvytok sub"yektiv ahrarnoho rynku. *Materialy III Mizhnarodnoho Forumu molodykh vchenykh «Rynkova transformatsiya ekonomiky: stan, problemy, perspektyvy»*, 15-16 travnya 2008 r. T. 2. — Kharkiv: KhNTUS·H.
7. Prytulyak, N. M. (2013). Venchurne finansuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti (teoretychnyy aspekt). *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 8, 9-13.
8. Mykhal's'kyu, V. Z. (2011). Problemy i perspektyvy venchurnoho finansuvannya v Ukraini. *Visnyk ZhDTU*, 2. (56), 212-214.
9. Pashko, M. M. (2008). Finansuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukraini. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 9(88), 74-79.
10. Shotik, T. M. (2008). Venchurne pidpryyemnytstvo yak skladova innovatsiynoyi infrastruktury. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika»*. *Lohistyka*, 633, 805-814.
11. Mykhaylova, L. I., Turchina, S. H. (2007). *Innovatsiynyy menedzhment*. Kyiv : Tsentр uchbovoyi literatury.
12. Shylo, L. A. (2010). *Venchurne finansuvannya yak forma nahromadzhennya kapitalu v systemi upravlinnya potentsialom pidpryyemstva*. Dnipropetrovs'k, DPT.

**Стаття надійшла до редакції 10.07.2016 р.**

**В. П. ПАНТЕЛЄЄВ**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту,  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
E-mail: stavrauditfirm@gmail.com

**ПОРІВНЯННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ  
ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ**

Пантелєєв, В. П. Порівняння бюджетної та грошово-кредитної політики України та їх взаємодія [Текст] / В. П. Пантелєєв // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 91-101. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

**Вступ.** Предметом статті є теоретичні риси, етапи бюджетної та грошово-кредитної політики, їх законодавче регламентування.

**Мета.** Мета статті полягає порівнянні бюджетної та грошово-кредитної політики та оцінки їхньої взаємодії.

**Метод (методологія).** Для досягнення визначеної мети в статті використано методи аналізу, синтезу, класифікації та порівняння.

**Результати.** Визначено характерні риси та етапи бюджетної та грошово-кредитної політики держави, що відповідають сформованим міжнародним вимогам. Охарактеризовано нормативне забезпечення бюджетної та грошово-кредитної політик України відповідно до виокремлених характерних рис. Проведено порівняльний аналіз реалізації бюджетної та грошово-кредитної політики. Бюджетна влада виконання бюджетної політики розуміє в основному як засоби по складанню проекту Закону України «Про Державний бюджет України». У ході дослідження звертається увага на відсутність складання звіту про виконання політики та контролю за її проведенням. Визначено більш організований інструментарій монетарної влади щодо проведення грошово-кредитної політики. Окреслено проблему неповної відповідності організаційних основ грошово-кредитної та бюджетної політики міжнародним вимогам. Визначено неналежний рівень їх взаємодії при бюджетному плануванні на загальнодержавному рівні. Запропоновано напрями вдосконалення організаційного оформлення проведення вітчизняної бюджетної та грошово-кредитної політики. Інформаційною базою стали нормативно-правові акти фінансового сектору України.

**Ключові слова:** бюджетна політика; монетарна політика; цілі політики; засоби виконання політики; процес реалізації політик; взаємодія.

---

V. P. PANTELYEYEV

PhD in Economics,  
Associate Professor,  
Department of finance and credit,  
V. N. Karazin Kharkiv National University  
E-mail: stavrauditfirm@gmail.com

## COMPARISON OF BUDGET AND MONETARY POLICY OF UKRAINE AND THEIR INTERACTION

### **Abstract**

**Introduction.** Theoretical features, stages of budgetary and monetary policies, their legislative regulation have become the subject of the article

**Goal.** The comparison of fiscal and monetary policies and assess of their interaction have become the purpose of the article

**The method (methodology).** To achieve the goal of the article we have used the methods of analysis, synthesis, classification and comparison.

**Results.** The characteristics and stages of fiscal and monetary policy that meet the established international standards are defined. The regulatory support of fiscal and monetary policy of Ukraine according to the examined characteristics is characterized. A comparative analysis of the implementation of fiscal and monetary policy is carried out. The budget execution authority understands fiscal policy primarily as tools for drafting the Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine." The study draws attention to the absence of a report on the implementation of policy and monitors its implementation. Instruments of monetary authorities to conduct monetary policy are defined. The problem of incomplete compliance institutional framework of monetary and fiscal policies to international requirements is outlined. Inadequate level of interaction with the budget planning at the national level is determined. Directions as for the improvement of organizational design of domestic fiscal and monetary policies are determined. The regulations of the financial sector of Ukraine have become the information base of the research.

**Keywords:** budget policy; monetary policy; policy objectives; means of policy implementation; process of implementing policies; interaction.

**JEL classification:** E520, H300, H500

---

### **Вступ**

Ефективне функціонування механізму встановлення економічної рівноваги, особливо для відкритої економіки, чутливої до зовнішніх впливів, неможливе без втручання держави за допомогою важелів та інструментів фінансової політики. Динамічний розвиток фінансових систем, кризові явища у фінансовій сфері внесли свої корективи в реалізацію економічних відносин. Відповідно, на сучасному етапі модель державного регулювання економіки повинна набути якісно нових рис, а саме базуватися на взаємодії бюджетної та монетарної політики. Тому встановлення взаємодії між ними, що забезпечить використання нових резервів для виходу з посткризової депресії, неможливе без попереднього визначення цільових орієнтирів кожної з політик та ефективних інструментів досягнення поставлених цілей.

Проблеми бюджетної, грошово-кредитної політики та їх взаємодії у своїх роботах досліджували вчені А. А. Гриценко, В. В. Козюк, В. Д. Лагутін, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова та інші.

---

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2016 рік. Том 1. № 3.

---

## Мета статті

Метою статті є зіставлення організації бюджетної та грошово-кредитної політики України та їх взаємодії для ефективного вирішення економічних та соціальних проблем.

## Виклад основного матеріалу дослідження

Господарським кодексом України передбачена бюджетна та грошово-кредитна політика як основні напрями економічної політики, що визначаються державою [1]. Як будь-який вид економічної діяльності, тим більше – з державними грошима, проведення цих робіт може мати наступні вияви або характерні риси, етапи:

- основний виконавець політики;
- цілі, завдання політики;
- методи, засоби виконання політики;
- участь політики в загальнодержавному плануванні;
- практична реалізація (виконання, проведення) політики;
- взаємодія (координація) при виконанні (проведенні) політики з іншими органами державної влади та управління, з іншими політиками;
- складання звіту про виконання (проведення) політики;
- контроль за виконанням (проведенням) політики.

Наше визначення характерних рис та етапів загалом відповідає сформованим міжнародним вимогам, зокрема «Кодексу належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та фінансовій політиці: декларація принципів», який передбачає наступні організаційні етапи цих видів політики: ролі, зобов'язання, цілі, процес їх вироблення і реалізації [2].

Розглянемо основні етапи організації цих політик у зіставленні, встановлюючи її взаємодію.

## Бюджетна політика

*Основний виконавець бюджетної політики* – Кабінет Міністрів України (КМУ) (основне завдання – забезпечення проведення бюджетної політики) [3]. Міністерство фінансів України (МФУ) є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної бюджетної політики [4].

*Цілі, завдання бюджетної політики.* Господарський кодекс України в статті 10 вказує на спрямованість бюджетної політики [1]. У Бюджетному кодексі України (БКУ) формулювання цілей та завдань бюджетної політики відсутні, але основними завданнями вказані окремі індикативні показники [5].

*Методи, засоби виконання бюджетної політики.* Перелік конкретних методів та засобів виконання в бюджетному законодавстві відсутній. Вимоги законодавства про КМУ [3] та МФУ [4] передбачають перелік повноважень та основних завдань по бюджетному плануванню та виконанню бюджетів, але це ніяк не є методами та засобами виконання бюджетної політики.

*Участь бюджетної політики в загальнодержавному плануванні.* Згідно із Законом України КМУ:

- не пізніше 1 квітня року, що передує плановому, розглядає та схвалює проект основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період та у триденний термін подає до Верховної Ради України (ВРУ);
- відповідно до основних напрямів бюджетної політики складає проект Закону «Про Державний бюджет України» та подає його ВРУ та Президенту України не пізніше 15 вересня року, що передує плановому [3].

---

Згідно БКУМФУ на підставі основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди та аналізу виконання бюджету у попередніх та поточному бюджетних періодах визначає загальний рівень доходів, видатків і кредитування бюджету (разом із загальним обсягом державних капітальних вкладень на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів) та дає оцінку обсягу фінансування бюджету для складання проекту Державного бюджету України та індикативних прогнозних показників Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди.

МФУ спільно з іншими центральними органами виконавчої влади розробляє відповідно до визначених у щорічному посланні Президента України до ВРУ про внутрішнє і зовнішнє становище України пріоритетів бюджетної політики проект Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період та до 20 березня року, що передує плановому, подає його на розгляд до КМУ.

Національний банк України (НБУ) подає Президенту України, ВРУ та КМУ:

- до 15 березня року, що передує плановому, – прогнозні монетарні показники і показники валютно-курсової політики на наступний рік та наступні за плановим два бюджетні періоди, у тому числі обмінний курс гривні у середньому за рік та на кінець року;
- до 1 квітня року, що передує плановому, – інформацію про розрахунок частини прогнозованого прибутку до розподілу поточного року, яка підлягатиме перерахуванню до Державного бюджету України;
- до 1 вересня року, що передує плановому, – інформацію про розрахунок частини прогнозованого прибутку до розподілу наступного року, яка підлягатиме перерахуванню до Державного бюджету України.

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного і соціального розвитку, до 1 березня року, що передує плановому, подає МФУ орієнтовні основні прогнозні макропоказники економічного та соціального розвитку України, необхідні для розроблення проекту Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період.

Зазначені матеріали використовуються для складання проекту Закону «Про Державний бюджет України».

КМУ не пізніше 1 квітня року, що передує плановому, розглядає та схвалює проект Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період і у триденний строк подає до ВРУ, яка його розглядає за спеціальною процедурою, визначеною Регламентом ВРУ.

Проект Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період ґрунтується на прогнозних і програмних документах економічного та соціального розвитку і містить положення щодо:

- орієнтовних основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України (із зазначенням показників номінального і реального обсягу валового внутрішнього продукту, індексів споживчих цін та цін виробників, показників валютно-курсової політики, наданих НБУ відповідно до частини другої цієї статті, рівня безробіття, а також інших показників, необхідних для розроблення проекту Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період);
- основних завдань бюджетної політики, зокрема граничного обсягу дефіциту (профіциту) Державного бюджету України, частки прогнозного річного обсягу валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через зведений бюджет України, граничного обсягу державного боргу і граничного обсягу надання

- 
- державних гарантій, встановлення розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та рівня його забезпечення, загального обсягу державних капітальних вкладень на розроблення та реалізацію державних інвестиційних проектів із зазначенням пріоритетних напрямів таких капітальних вкладень;
- пріоритетних завдань податкової політики;
  - реалізації пріоритетних державних (цільових) програм та державних інвестиційних проектів;
  - взаємовідносин Державного бюджету України з місцевими бюджетами;
  - інших питань, необхідних для складання проекту закону «Про Державний бюджет України» [5].

*Практична реалізація (виконання, проведення) бюджетної політики.* Указом Президента України МФУ основними завданнями доводиться організація роботи, пов'язаної зі складанням та управлінням виконання Державного бюджету України [4], але регламентації конкретної діяльності по виконанню бюджетної політики непередбачено. Складається враження, що для КМУ і МФУ Основні напрями бюджетної політики – це лише плановий документ для складання проекту Закону України «Про Державний бюджет України», але цим порушується спрямованість бюджетної політики, що вказана Господарським кодексом України. У «Порядку розроблення основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням» передбачено надання інформації про виконання Основних засад грошово-кредитної політики, яка має містити аналіз проведення бюджетної політики [6], але пояснень, як КМУ та МФУ проводять бюджетну політику, регламентуючих вказівок не існує.

*Взаємодія (координація) бюджетної політики при виконанні (проведенні) з іншими органами державної влади та управління, з іншими політиками по проведенню бюджетної політики.* Указом Президента України МФУ визначено завдання координація діяльності учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету [4]. Але яка процедура цієї координації та склад цих учасників бюджетного процесу не визначено. У цій роботі бере участь НБУ, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [7], Міністерство соціальної політики України [8]. Законом України «Про КМУ» вказано, що КМУ відповідно до Конституції та законів України взаємодіє з НБУ, іншими державними органами з питань, що належать до його компетенції [3]. Указаними документами конкретні процедури взаємодії і координації з іншими органами державної влади та управління, з іншими політиками, в тому числі з грошово-кредитною політикою, по проведенню бюджетної політики не передбачені.

*Складання звіту про виконання (проведення) бюджетної політики не здійснюється.*

*Контроль за виконанням (проведенням) бюджетної політики не здійснюється.*

### **Грошово-кредитна політика**

*Основний виконавець грошово-кредитної політики – НБУ, для якого «Порядком розроблення Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням» основними засадами грошово-кредитної політики визначені показники діяльності НБУ [6].*

*Цілі, завдання грошово-кредитної політики, згідно з Господарським кодексом України, визначені її спрямованістю [1], а відповідно до «Порядку розроблення Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням» це:*

- пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі;

- 
- сприяння стабільності банківської системи, за умови, що це не перешкоджає досягненню цілі з підтримки цінової стабільності в державі;
  - сприяння додержанню стійких темпів економічного зростання за умови, що це не перешкоджає досягненню цілей, визначених у частинах другій та третій цього пункту [6].

*Методи, засоби виконання грошово-кредитної політики.* Згідно зі статтею 25 Закону України «Про НБУ» основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через:

- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків;
- відсоткову політику;
- рефінансування банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними.

НБУ має право надавати кредити для рефінансування банку, якщо це не тягне за собою ризиків для банківської системи [9].

*Участь грошово-кредитної політики в загальнодержавному плануванні.* НБУ складає та надає Основні напрямки грошово-кредитної політики. НБУ щорічно подає Президенту України, ВРУ та КМУ:

- до 15 березня – прогностичні монетарні показники на наступний рік. БКУ передбачає отримання від НБУ прогностичних монетарних показників і показників валютно-курсової політики на наступний рік та наступний за плановим два бюджетні періоди, у тому числі обмінний курс гривні у середньому за рік та на кінець року;
- до 1 квітня – інформацію про розрахунок частини прогнозованого прибутку до розподілу поточного року, яка підлягатиме перерахуванню до Державного бюджету України;
- до 1 вересня – інформацію про розрахунок частини прогнозованого прибутку до розподілу наступного року, яка підлягатиме перерахуванню до Державного бюджету України.

Правління НБУ в термін до 20 серпня надає Раді НБУ пропозиції стосовно розроблення основних засад грошово-кредитної політики.

Рада НБУ до 10 вересня приймає рішення про схвалення основних засад грошово-кредитної політики, публікує їх в офіційних виданнях та подає щорічно до 15 вересня до ВРУ для інформування [9].

*Практична реалізація (виконання, проведення) грошово-кредитної політики.* Законом України «Про НБУ» передбачено засоби і методи грошово-кредитної політики [9], а Рада НБУ передбачає порядок їх розроблення та здійснення контролю за її проведенням [6].

*Взаємодія (координація) грошово-кредитної політики при виконанні (проведенні) з іншими органами державної влади та управління, з іншими політиками.* КМУ та інші центральні органи виконавчої влади на запит НБУ надають інформацію, що має вплив на стан платіжного балансу на монетарні процеси, грошово-кредитний ринок, а також щомісячну інформацію про показники доходів, видатків і дефіциту державного та зведеного бюджетів, стан державного боргу та графік платежів по них. НБУ та КМУ



---

проводять взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики, розробки і здійснення загальнодержавної програми економічного та соціального розвитку.

НБУ на запит КМУ надає інформацію щодо монетарних процесів та грошово-кредитного ринку.

НБУ підтримує економічну політику КМУ, якщо вона не суперечить забезпеченню стабільності грошової одиниці України.

Голова НБУ або за його дорученням один із його заступників можуть брати участь у засіданнях КМУ з правом дорадчого голосу.

У засіданнях Правління НБУ можуть брати участь члени КМУ з правом дорадчого голосу.

НБУ має право подавати КМУ у встановленому порядку пропозиції щодо законодавчого врегулювання питань, спрямованих на виконання функцій НБУ.

Законодавство надало НБУ гарантії невторчання [9].

Складання звіту про виконання (проведення) грошово-кредитної політики не здійснюється. НБУ щоквартально складає інфляційний звіт та оприлюднює його.

Контроль за виконанням (проведенням) грошово-кредитної політики згідно з Конституцією України здійснює Рада НБУ [10].

### **Підсумки порівняння**

Здійснений аналіз загалом відповідає міжнародним рекомендаціям зокрема «Кодексу належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та фінансовій політиці: декларація принципів», який розкриває: (1) ясність функцій, зобов'язань і завдань центральних банків і фінансових агентств; (2) процедури прийняття і доведення до свідомості спільноти рішень центральних банків про грошово-кредитну політику та фінансових агентств про фінансову політику, що проводяться; (3) доступність для спільноти інформації про грошово-кредитну політику та фінансових агентств про фінансову політику; (4) підзвітність та гарантії добросовісності центральних банків і фінансових агентств [2].

На основі проведеного порівняльного аналізу (див. табл. 1) нормативної бази по бюджетній та грошово-кредитній політикам України можливо зробити висновок, що НБУ як основний виконавець грошово-кредитної політики набагато більше забезпечений нормативно-правовою базою для організації та проведення грошово-кредитної політики. Відповідальні за бюджетну політику КМУ та МФУ не забезпечені належними правовим засадами практичної реалізації бюджетної політики, не звітують про її виконання та не контролюють її проведення.

Що стосується взаємодії двох політик, потрібно сказати, що законодавство не передбачає координації цілей, задач цих політик. Обидва відомства відповідальні за політики: НБУ та КМУ, обмежують себе виконанням завдань лише своїх політик. Взаємодія політик використовується недостатньо, хоча НБУ передбачає більші можливості для взаємодії з КМУ.

Складена на основі нормативної бази табл. 2 характеризує календар планових заходів, відповідальних за бюджетну політику: КМУ, МФУ, при складанні проекту Державного бюджету України. Роль НБУ як виконавця грошово-кредитної політики в цьому процесі незначна та не зовсім узгоджена з виконавцями бюджетної політики (КМУ, МФУ).

**Таблиця 1. Стислий порівняльний аналіз здійснення бюджетної та грошово-кредитної політики України («-» не здійснюється, «+» здійснюється)  
[побудовано автором на основі 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]**

Характерні риси, етапи	Бюджетна політика	Грошово-кредитна політика
Основний виконавець політики	КМУ, МФУ	НБУ
Цілі, завдання політики	-	+
Методи, засоби виконання політики	-	+
Участь політики в загальнодержавному плануванні	Складання Основних напрямів бюджетної політики	Складання Основних засад грошово-кредитної політики
Практична реалізація (виконання, проведення) політики	-	+
Взаємодія (координація) при виконанні (проведенні) політики з іншими органами державної влади та управління, з іншими політиками	НБУ, Мінсоц політики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, ПФУ, ФГВФО, грошово-кредитна політика	КМУ, бюджетна політика
Складання звіту про виконання (проведення) політики	-	Інфляційний звіт
Контроль за виконанням (проведенням) політики	-	+

**Таблиця 2. Порівняльний календар участі в плануванні Державного бюджету України КМУ, МФУ та НБУ при здійсненні бюджетної та грошово-кредитної політик шляхом надання документів на наступний рік [побудовано автором на основі 3; 4; 5; 9]**

КМУ, МФУ та інші	Дати надання документів	НБУ
Міністерство соціальної політики подає МФУ орієнтовні основні прогностичні макропоказники економічного та соціального розвитку України для проекту Основних напрямів бюджетної політики	до 1 березня	-
-	до 15 березня	НБУ подає Президенту України, ВРУ та КМУ прогностичні монетарні показники та показники валютно-курсової політики на наступний рік та наступні за плановим два бюджетні періоди
МФУ розробляє проект Основних напрямів бюджетної політики та подає його на розгляд до КМУ	до 20 березня	-
КМУ розглядає та схвалює проект Основних напрямів бюджетної політики	до 1 квітня	НБУ подає інформацію про розрахунок частини прогнозованого прибутку до розподілу поточного року, яка підлягатиме перерахуванню до Державного бюджету України
КМУ подає до ВРУ Основні напрями бюджетної політики	до 4 квітня	-
-	до 20 серпня	Правління НБУ надає Раді НБУ пропозиції стосовно розроблення Основних засад грошово-кредитної політики
-	до 1 вересня	НБУ подає інформацію про розрахунок частини прогнозованого прибутку до розподілу наступного року, яка підлягатиме перерахуванню до Державного бюджету України
-	до 10 вересня	Рада НБУ приймає рішення про схвалення Основних засад грошово-кредитної політики, публікує їх
КМУ відповідно до Основних напрямів бюджетної політики складає проект Закону «Про Державний бюджет України» та подає його ВРУ та Президенту України	до 15 вересня	Рада НБУ подає Основні засади грошово-кредитної політики до Верховної Ради України для інформування

---

## Висновки та перспективи подальших розвідок

Як свідчить міжнародна практика, зокрема «Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та фінансовій політиці: декларація принципів», грошово-кредитна та фінансова політика взаємозв'язані та нерідко підкріплюють один одного, оскільки здоров'я фінансової системи впливає на проведення грошово-кредитної політики і навпаки [2].

Для поліпшення взаємодії фінансової та грошово-кредитної політики необхідне нормативне оформлення проведення бюджетної та грошово-кредитної політики з точки зору упорядкування та формулювання ролі, зобов'язань, цілі, процесу вироблення і реалізації.

Для подальших досліджень необхідно встановити характер взаємного зв'язку між бюджетною та грошово-кредитною політикою та виявити можливості їх успішної взаємної діяльності для ефективного вирішення економічних та соціальних проблем.

### Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
2. Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в денежно-кредитной и финансовой политике: декларация принципов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/mae/mft/code/rus/code2r.pdf>.
3. Про Кабінет Міністрів України : закон України від 27.02.2014 р. № 794-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 13. – Ст. 222.
4. Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : указ Президента України від 31.05.2011 № 634/2011 // Офіційний вісник Президента. – 2011. – № 17. – Ст. 789.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50. – Ст. 572.
6. Порядок розроблення Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням : рішення Ради Національного банку України від 05.09.2012 р. № 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/0021500-12/print1444889640329566>.
7. Про Положення про Міністерство фінансів України : указ Президента України від 08.04.2011 № 446/2011 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст. 1254.
8. Про затвердження Положення про Міністерство соціальної політики України : постанова Кабінету Міністрів України від 17.06.2015 р. № 423 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 51. – Ст. 1655.
9. Про Національний банк України : закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – Ст. 238.
10. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

### References

1. Hospodars'kyu kodeks Ukrayiny vid 16.01.2003 № 436-IV. (2003). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 18, 144.
2. *Kodeks nadlezhashchey praktyky po obespechenyyu prozrachnosti v denezhno-kredytnoy y fynansovoy polytyke: deklaratsyya pryntsypov.* (n.d.). Retrieved from: <http://www.imf.org/external/np/mae/mft/tsode/rus/tsode2r.pdf>.
3. *Zakon Ukrayiny «Pro Kabinet Ministriv Ukrayiny» vid 27.02.2014 № 794-VII.* (2014). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 13, 222.

- 
4. Ukaz Prezydenta Ukrainy «Pro Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy» vid 31.05.2011 № 634/2011 (2011). *Ofitsiyyny visnyk Prezydenta*, 17, 789.
  5. Byudzhethnyy kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI (2010). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 50, 572.
  6. *Rishennya Rady Natsional'noho banku Ukrainy «Poryadok rozroblennya Osnovnykh zasad hroshovo-kredytanoi polityky ta zdiysnennya kontrolyu za yiyi provedennyam» vid 05.09.2012 № 21 (2012)*. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/0021500-12/print1444889640329566>.
  7. Ukaz Prezydenta Ukrainy «Pro Polozhennya pro Ministerstvo finansiv Ukrainy» vid 08.04.2011 № 446/2011 (2011). *Ofitsiyyny visnyk Ukrainy*, 29, 1254.
  8. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennya Polozhennya pro Ministerstvo sotsial'noyi polityky Ukrainy» vid 17.06.2015 № 423 (2015). *Ofitsiyyny visnyk Ukrainy*, 51, 1655.
  9. Zakon Ukrainy «Pro Natsional'nyy bank Ukrainy» vid 20.05.1999 № 679-XIV (1999). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 29, 238.
  10. Konstytutsiya Ukrainy vid 28.06.1996 № 254k/96-VR (1996). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 30, 141.

**Стаття надійшла до редакції 03.08.2016 р.**

**В. О. ТКАЧ**

доктор економічних наук,  
доцент,  
Одеська національна академія харчових технологій  
E-mail: vitt@ukr.net

### **СУЧАСНА СИСТЕМА ОСВІТИ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ**

Ткач, В. О. Сучасна система освіти в туристичній індустрії [Текст] / В. О. Ткач // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 102-108. – ISSN 2415-8453.

#### **Анотація**

*У статті проаналізовано особливості організації та тенденції розвитку сучасної системи освіти в туристичній індустрії та обґрунтовано важливість впливу туризму на економічний та соціально-культурний розвиток країни. Розглянуто проблеми вдосконалення системи професійної освіти і важливість психолого-педагогічної підготовки фахівців у галузі туризму. Вивчено зарубіжний досвід на матеріалі низки європейських країн, що дав змогу виявити прогресивні ідеї і особливості підготовки фахівців для сфери туризму. Обґрунтовано необхідність застосування зарубіжного досвіду підготовки фахівців у туристичній індустрії, що допоможе вітчизняній системі освіти увійти до міжнародної стандартизованої системи.*

**Ключові слова:** система освіти; туризм, індустрія; галузь; зарубіжний досвід; міжнародна діяльність; кадрові ресурси.

**V. O. TKACH**

Doctor of Economic Sciences,  
Associate Professor,  
Odessa National Academy of Food Technologies  
E-mail: vitt@ukr.net

### **MODERN EDUCATION SYSTEM IN THE TOURISM INDUSTRY**

#### **Abstract**

*The article analyzes peculiarities of organization and development trends of the modern education system in the travel industry. It also proves the importance of tourism in economic and social and cultural development of the country. The problems of improving the system of professional education and the importance of psychological and pedagogical training of specialists in the field of tourism are discussed. It has been studied the foreign experience on the material of a number of European countries, which gave the opportunity to identify innovative ideas and features of training specialists for the sphere of tourism. The necessity to use foreign experience in training of specialists in the tourism industry is proved. It can help the domestic education system to enter the international standardized system.*

**Keywords:** education system; tourism; industry; foreign experience; international activities; human resources.

---

© В. О. Ткач, 2016

Процес вивчення нових тенденцій, які виникають у міжнародних туристичних відносинах у сучасних умовах глобалізації та інформатизації суспільства, суттєво розширює й ускладнює вимоги до професійного етикету працівників у галузі туризму, а також – до дипломатичних працівників, державних службовців, які покликані вирішувати зовнішньополітичні туристичні аспекти України. Такі обставини набувають особливої актуальності щодо професійної підготовки майбутніх фахівців у системі міжнародних туристичних відносин, які є невід'ємною складовою галузі гостинності.

Ефективність професійної туристичної освіти детально розкривається в працях В. О. Квартального, Жолдак В. І. [1], Н. А. Фоменка, В. К. Федорченка [3], В. І. Цибуха, Г. С. Цехмістрової та інших зарубіжних і вітчизняних вчених.

Метою статті є проведення аналізу особливостей організації та виявлення основних тенденцій розвитку сучасної системи освіти в туристичній галузі.

Об'єкт дослідження – система освіти туристичної галузі.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних та практичних аспектів організації сучасної системи освіти в туристичній галузі та підготовки майбутніх фахівців.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає у розробці рекомендацій щодо удосконалення організації якості сучасної системи освіти в туристичній галузі на основі обґрунтованих тенденцій розвитку.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці наукових та практичних підходів до ефективної організації якісної освіти в туристичній галузі, а також висновки і рекомендації можуть бути основою для формування стратегічних напрямів раціонального використання кадрових ресурсів, що сприятиме вирішенню культурно-соціальних проблем та забезпечить функціональну роботу в туристичній галузі.

Сьогодні економічний і соціально-культурний потенціал будь-якої країни нерозривно пов'язаний з належним станом індустрії туризму. Важливу роль у цьому виконує держава, яка має бути насамперед зацікавлена як у розвитку туризму як перспективної галузі державного значення, так і створенні професійної туристичної освіти.

Основними передумовами розвитку туризму є формування дієвої системи підготовки фахівців туристичного профілю. У зв'язку з цим завдання вдосконалення організації навчального процесу в підготовці фахівців туристської діяльності, формування їх професійних і ділових якостей стає провідним у програмі подальшого розвитку сфери туризму та становленні туристичної освітньо-педагогічної системи.

Уведений постановою Кабінету Міністрів України напрям «Туризм» охоплює широкий спектр спеціальностей і спеціалізацій, що мають відповідати нагальним потребам індустрії гостинності.

Отже, сьогодні в Україні після введення напряму підготовки «Туризм» та системної розбудови вищої туристської освіти спостерігається декілька сценаріїв її розвитку за низкою пріоритетних напрямів:

- економіко-правова та управлінська домінанта туристичної освіти (економіка, нормативно-правове забезпечення, управління);
- рекреаційна домінанта туристичної освіти (відновлення здоров'я, фізичних та моральних кондицій);

---

– науково-дослідна домінанта туристичної освіти (комплексна розбудова туризмології – суспільної науки, що вивчає закономірності становлення і розвитку різноаспектних напрямів розвитку туризму та туристичної діяльності на різних організаційно-управлінських рівнях (міжнародний-державний-регіональний)).

Методологічною основою побудови системи туристичної освіти в Україні в сучасних умовах повинен бути підхід до туризму як до освітнього простору, в межах якого відбувається послідовна заміна станів розвитку особистості, її життєве та соціальне самовизначення, становлення інтересів та морально-етичних позицій, професійна кар'єра в умовах глобалізації з обов'язковою самоорганізацією та самореалізацією в інтересах особистості, суспільства і держави.

У сучасних умовах розвитку існує потреба вдосконалення системи професійної якості освіти в туризмі, що викликана новими соціальним вимогами суспільства: вимоги до рівня якості підготовки випускника з боку роботодавців, а також високі вимоги споживачів туристичних послуг.

Формуючи світовий соціально-педагогічний і культурно-економічний простір і зайнявши провідне місце в світовій економіці, вільному обміні ідеями та цінностями культурно-історичної спадщини, туризм виступає і як ефективний засіб виховання полікультурної толерантності. При цьому розвиток туризму актуалізує проблему підготовки фахівців у системі професійної туристичної освіти у його різних проявах: індустріальному секторі, соціальних рухах і об'єднаннях, культурно-пізнавальній і туристичній діяльності, туристичній освіті, навчанні і вихованні. Проблема кадрових ресурсів тісно пов'язана з актуальними аспектами етичного і естетичного туризму, який зберігає навколишнє культурне та природне довілля. Професійна освіта в туризмі формує образ фахівця, відповідального за цілісний розвиток туристського руху [1, с. 252].

У ситуації, коли туризм дедалі більше набуває ринкових форм функціонування, на ринку праці потрібні професіонали, які володіють специфічними технологіями і програмними продуктами, які знають основи просування турпослуг, комунікативно-психологічні особливості спілкування з клієнтами і т. п.

Безперечною підставою запровадження інноваційного підходу до вирішення даної проблеми слугує той факт, що в усьому світі в підготовці кадрів для туризму пріоритетну увагу звертають на дисципліни, пов'язані з психологією спілкування, психологією впливу, менеджментом і економікою турорганізацій.

Основним психолого-педагогічним аспектом вітчизняної професійної освіти у сфері туризму є діяльно-творча функція, тобто розуміння і усвідомлення кожним студентом свого місця у світі туризму, розвиток особистісних, інтелектуальних, культурних і духовно-моральних якостей як спеціаліста і виконавця. Відповідно до цієї функції психолого-педагогічна підготовка фахівця сфери туризму вимагає досягнення органічної єдності теорії і практики, навчання і виховання, взаємозв'язку та наступності викладання природничо-наукових, гуманітарно-філософських і прикладних дисциплін.

Особливістю формування змісту навчання кадрів для сфери туризму є орієнтація їх на світовий досвід теоретичної і практичної професійної підготовки, формування ієрархічного рівня туристської діяльності відповідно до рівнів зайнятості у сфері туризму.

Вивчення європейської практики підготовки працівників туризму засвідчує, що в цих країнах поступово склалися так звані бінарні системи вищої туристської освіти, де поряд з університетським сектором функціонують досить численні спеціалізовані заклади. З європейських країн бінарну систему вищої туристської освіти мають Бельгія,



---

Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Нідерланди, Норвегія, Німеччина, Франція, Швейцарія та ін. На протилежному полюсі перебуває так звана унітарна система вищої освіти, до складу якої входять в основному університети. Така система функціонує в Італії, Іспанії, Фінляндії, Швеції. До окремої групи належать країни з так званими інтегрованими університетами, до яких входять спеціалізовані середні й вищі навчальні заклади та країни колишнього соціалістичного табору.

У Великій Британії професійна підготовка фахівців для сфери туризму здійснюється багатьма освітніми закладами. У світовій туристській практиці позитивно зарекомендував себе досвід підготовки професіоналів у Корнудолл-коледжі та в Борнмутському університеті. У Швейцарії підготовка фахівців відповідного профілю здійснюється в широко відомих у світі навчальних закладах – Швейцарській школі готельного менеджменту (SHMS) та школі готельного менеджменту (EHL). У Франції підготовку фахівців туризму і гостинності здійснює транснаціональна туристсько-готельна корпорація (ACCOR), яка представлена в 140 країнах. Французька методика готельного менеджменту реалізується також школою Готельного менеджменту (ІНТТІ) та Інститутом міжнародного менеджменту Ватель-Париж, Паризькою школою готельного господарства і туризму. Аналіз досвіду підготовки професіоналів туризму в США свідчить, що провідним університетом у підготовці галузевих фахівців є Університет Джонсон і Уельс – член Американської асоціації відкритої освіти [2]. Особливістю австралійської підготовки фахівців у галузі туризму є практична підготовка в готелях та турагенціях.

Зважаючи на вищезазначене, під егідою Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) були розроблені граничні рамки загальних характеристик та акредитаційних стандартів. У сучасних дослідженнях аналізується можливість упровадження міжнародного стандартного іспиту – кваліфікаційного туристичного тесту за здатностями (КТТЗ), метою якого є оцінити спроможність студентів до діяльності у сфері туризму. Це дозволить продовжити навчання на курсах, створити умови для кар'єрного зростання, надасть можливість удосконалити професійні знання та навички працівників [3].

Міжнародні організації, які займаються розвитком туризму й підготовкою фахівців, висунули вимоги до галузі туризму й туристичної освіти та визначили такі конкретні завдання в галузі професійної туристичної освіти:

- створення сприятливих можливостей для розвитку й удосконалення процесу освіти й підготовки фахівців у галузі туризму (у країнах – членах ЮНВТО – Об'єднання націй Всесвітньої туристської організації);
- забезпечення лідерства й ініціативи в питаннях освіти туризму;
- розвиток необхідних стратегій в освітніх закладах туристичного профілю з метою досягнення якості й ефективності освіти;
- створення туристичного продукту високої якості із сучасними властивостями за допомогою конкурентоздатних високорозвинених стратегій;
- розробка стратегічних орієнтирів модернізації вищої освіти; прагнення підняти професійну освіту в галузі туризму на рівень найвищих досягнень світової науки, техніки й передового досвіду;
- розробка освітніх і навчальних програм відповідно до потреб ринку праці, створення програм з викладанням поширеними мовами світу;
- удосконалення структури багатоступеневої системи професійної освіти в туризмі; створення міжнародних стандартів туристичної освіти, номенклатури нових професій, програм нового покоління, підручників і навчальних посібників;

---

– розробка нормативно-правової бази для нових типів закладів професійної туристської освіти. Досвід вирішення всіх проблем галузі туризму узагальнює ЮНВТО [4].

Узагальнення результатів вивчення професійної підготовки фахівців для сфери туризму у зарубіжних країнах дало можливість дійти висновку, що до структури неперервної туристської освіти входять професійні школи, коледжі, інститути, університети, менеджерські курси управління гостинністю й туризмом при університетах.

Основний напрям розвитку туризму на загальнодержавному рівні, що надає туристській освіті системного характеру, повинен передбачати:

- впровадження системи двохетапної вищої освіти: базової (бакалаврат) і повної (магістратура);
- впровадження системи кредитних одиниць як засобу підвищення мобільності випускників;
- стимулювання мобільності й створення умов для вільного переміщення студентів, викладачів, науковців, що займаються проблемами туризму.

Формування в усіх регіонах України достатньої кількості управлінських кадрів, здатних господарювати в умовах ринкової економіки та впроваджувати в неї європейські стандарти і новітні технології, зокрема в туристичній галузі, вимагає розбудови співпраці України з державами-членами ЄС, створення системи підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців як на теоретичному рівні, так і через проходження відповідного навчання, перепідготовки та стажування у спеціалізованих навчальних закладах та органах влади держав-членів ЄС.

Для цього слід враховувати відповідні потреби центрального органу виконавчої влади в галузі вітчизняного туризму під час реалізації Державної програми навчання та перепідготовки фахівців у сфері європейської і євроатлантичної інтеграції України, а також при залученні технічної допомоги на впровадження проектів з адміністративного забезпечення туристичної галузі України з метою формування високопрофесійних фахівців туристичної галузі за напрямом євроінтеграції, в тому числі в апаратах виконавчої влади в галузі туризму на регіональному рівні.

Отже, подоланню негативних тенденцій у процесі підготовки фахівців з державного управління для сфери туризму та здійснення цілісної державної кадрової політики в туристичній галузі має сприяти розробка на державному рівні науково обґрунтованої концепції, яка повинна визначити перспективи розвитку галузі й необхідне для цього випереджальне політико-управлінське забезпечення, засоби та механізми кадрового забезпечення реформ у галузі; найближчі, короткострокові та стратегічні напрями роботи з фахівцями; принципи й критерії добору й розстановки кадрів в органах державного управління вітчизняним туризмом [5, с. 77].

Підготовкою фахівців галузі туризму займаються більше 90 вищих навчальних закладів України та велика кількість професійних закладів нижчого рівня акредитації. Це сприяє розвитку туристичної галузі, але низький ступінь співробітництва між закладами професійної туристичної освіти та підприємствами не дає можливості для становлення високоякісного не тільки теоретичного, а й практичного аспекту освіти. Недостатність практичних навичок гальмує розвиток туристичної сфери, оскільки підприємствам необхідно проводити навчання співробітників вже на робочому місці, втрачаючи не тільки час, а й кошти. Вищі навчальні заклади зацікавлені в тому, щоб їхні випускники були конкурентоспроможними на ринку праці, оскільки це є показником якості підготовки окремого закладу та вагою підставою для майбутнього співробітництва між підприємством-роботодавцем та закладом освіти [5].

---

Важливе значення для здобуття досвіду туристської роботи має можливість майбутніх фахівців проходити практики за кордоном. Наприклад, ЛНУ імені Тараса Шевченка має контракти із Сполученими Штатами Америки, Китаєм, Туреччиною, Грецією, які пропонують роботу студентам у цих країнах. Уже кілька років університет тісно співпрацює із зарубіжними туристичними компаніями й готелями. Кафедра міжнародного туризму Запорізького національного технічного університету надає можливість проходити практику в Туреччині, Таїланді. Зарубіжна практика триває близько 5 – 6 місяців (з квітня до жовтня). Це гарна можливість отримати професійні навички та побачити все зсередини й безпосередньо після закінчення ВНЗ продемонструвати роботодавцеві не лише диплом, але й знання специфіки роботи. Під час практики студенти працюють гідями-трансферменами, шоп-гідями, готельними гідями, офіціантами, аніматорами, співробітниками служби прийому й розміщення.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Рівень соціально-культурного розвитку країни напряму залежить від рівня розвитку туристичної галузі та відповідної кваліфікації кадрових ресурсів. Відповідно до цього розвиток системи освіти повинен створювати належні умови якості освіти та висувати підвищені вимоги до підготовки фахівців у галузі туризму. При цьому деякі питання кадрового забезпечення туристичної галузі потребують вирішення на рівні центральних органів виконавчої влади. Передусім це якість підготовки фахівців, що визначається рівнем навчальних програм, планів, методичних розробок та їх адаптація до вимог сучасного міжнародного туристичного ринку. Для України актуальним є запровадження зарубіжного досвіду підготовки фахівців у галузі туризму. Особливістю діяльності навчальних закладів, що готують фахівців для сфери туризму у зарубіжних країнах, є гнучкість, багатоваріантність програм навчання в системі туристської освіти, в тому числі безпосередньо в туристичних агенціях.

### **Список літератури**

1. Жолдак, В. І. Основи менеджменту в спорті і туризмі: організаційні засади [Текст] : підручник / В. І. Жолдак, В.А. Квартальне. – Т. 1. – М., 2001. – 288 с.
2. Федорченко, В. К. Теоретичні та методичні засади підготовки фахівців для сфери туризму: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора педагогічних наук [Електронний ресурс] / В. К. Федорченко. – Режим доступу: [http://tourlib.net/aref\\_tourism/fedorchenko.htm](http://tourlib.net/aref_tourism/fedorchenko.htm).
3. Федорченко, В. К. Педагогіка туризму [Текст] / В. К. Федорченко, Н. А. Фоменко, М. І. Скрипник та ін. – К. : Слово, 2004. – 296 с.
4. Машика, Н. В. Теоретические и практические аспекты профессиональной подготовки кадров в области туризма [Електронний ресурс] / Н. В. Машика. – Режим доступу до сайту: <http://dkfans.kiev.ua/st15.html>.
5. Мельник, А. О. Перспективи розвитку вітчизняного туризму в умовах євроатлантичної інтеграції [Текст] / А. О. Мельник, І. А. Чапліч // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 (9). Економічні науки. – С. 76-80.
6. Слободиська, О. А. Особливості практичної підготовки майбутніх фахівців туристичної галузі. Проблеми підготовки спеціалістів [Текст] / О. А. Слободиська, М. В. Нагорна // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця, Україна. Педагогічні науки(2). – В. : КНТЕУ, 2011.

---

## References

1. Zholdak, V. I. (2001). *Osnovy menedzhmentu v sporti i turyzmi: organizacijni zasadi*. Moscow.
2. Fedorchenko, V. K. (n.d.). *Teoretychni ta metodychni zasady pidhotovky fakhivtsiv dlya sfery turyzmu: avtoreferat dysertatsiyi na zdobuttya naukovooho stupenya doktora pedahohichnykh nauk*. Retrieved from: [http://tourlib.net/aref\\_tourism/fedorchenko.htm](http://tourlib.net/aref_tourism/fedorchenko.htm).
3. Fedorchenko, V. K. (2004) *Pedagogika turizmu*. Kyiv : Slovo.
4. Mashika N. V. (). *Teoreticheskie i prakticheskie aspekty professional'noj podgotovki kadrov v oblasti turizma*. Retrieved from: <http://dkfans.kiev.ua/st15.html>.
5. Mel'nik, A. O., Chaplich, I. A. (2009) Perspektivy rozvytku vitchyznjanogo turizmu v umovah evroatlantichnoyi ntegraciyi. *Visnyk Hmel'nic'kogo nacional'nogo universytetu*, 9, 76-80.
6. Slobodis'ka O. A. Nagorna M. V. (2011). *Osoblivosti praktichnoyi pidgotovky majbutnih fahivciv turistichnoyi galuzi. Problemy pidgotovky specialistiv*. Vinnytsya. : KNTEU.

**Стаття надійшла до редакції 15.08.2016 р.**

**Н. О. ШТЕЛЬМА**

кандидат економічних наук,  
старший викладач,  
кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,  
Тернопільський національний економічний університет

**ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ  
ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

Штельма, Н. О. Прикладні аспекти вдосконалення маркетингової комунікаційної політики підприємств агропромислового виробництва [Текст] / Н. О. Штельма // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 109-115. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

**Вступ.** Предметом статті є теоретико-прикладні аспекти вдосконалення маркетингової комунікаційної політики підприємств агропромислового виробництва.

**Метод (методологія).** Для досягнення визначеної мети у статті використано загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, зокрема: аналітичні та логічні узагальнення, системно-структурний аналіз. Теоретико-методологічною основою дослідження є фундаментальні теоретичні положення сучасного маркетингу. Інформаційною базою стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених з проблематики формування маркетингової комунікаційної політики.

**Результати.** У ході дослідження запропоновано рекомендації по вдосконаленню внутрішніх комунікаційних зв'язків для підприємств агропромислової галузі. Визначено ключові напрямки спрямування зовнішніх зв'язків агропромислових підприємств. Виокремлено сегменти, на які варто спрямовувати комунікаційні зусилля відділам маркетингу агропромислових підприємств для отримання економічного та комунікаційного ефектів. Обґрунтовано необхідність залучення сучасних новітніх технологій у маркетингову комунікаційну політику агропромислових підприємств.

**Ключові слова:** маркетингова комунікаційна політика; маркетингові комунікації; удосконалення; корегування.

**N. O. SHTELMA**

PhD in Economics,  
Senior Lecturer,  
Department of Accounting and Economic and Legal Support of Agroindustrial Business,  
Ternopil National Economic University

**APPLIED ASPECTS OF MARKETING COMMUNICATION POLICY IMPROVIEMENT  
OF AGRICULTURAL PRODUCTION ENTERPRISES**

**Abstract**

*The article deals with the problem of marketing communicative activities in agroindustrial enterprises of Ukraine.*

*The study offers recommendations to improve internal communication links for enterprises of*

© Н. О. Штельма, 2016

---

*agroindustrial sector. The key areas of external relations of agricultural enterprises are determined. The segments that should guide the communication efforts of the marketing department of agricultural enterprises for economic and communication effects are singled out. The necessity of bringing modern marketing technologies in communication policy of agricultural enterprises is proved.*

**Keywords:** *marketing communication policy; marketing communications; improvement; correction.*

**JEL classification:** M30, M31

---

### **Вступ**

Агропромислова галузь займає провідне місце в національній економіці і впливає на розвиток інших галузей. Піднесення чи занепад її залежить не тільки від інвестицій, а й від реалізації продукції. Правильно і своєчасно донести інформацію про своє підприємство, його продукцію є вагомою перевагою для підприємства за умов жорсткої конкуренції. Інформацію про якість і конкурентоспроможність продукції вітчизняних агропромислових підприємств необхідно доводити за допомогою прогресивних засобів комунікації, а як результат – переконувати споживачів купувати продукцію того чи іншого підприємства. За допомогою правильно сформованої маркетингової комунікаційної політики можна досягти підвищення основних економічних показників. Усе це зумовлює необхідність розв'язання наукових проблем та доводить актуальність теми дослідження.

### **Мета статті**

Метою статті є аналіз стану маркетингової комунікаційної роботи на підприємствах АПК, виявлення причин, що стримують її розвиток, та окреслення шляхів удосконалення маркетингового комплексу.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Комунікаційне поле агропромислових підприємств об'єднує внутрішні та зовнішні комунікаційні зв'язки. Внутрішні комунікаційні зв'язки – це процес обміну інформацією між різними ланками агропромислового підприємства.

До інформації, яка передається, віднесемо:

- дані бухгалтерського обліку та іншої обов'язкової звітності за теперішній та минулі періоди;
- первинні документи бухгалтерського торгового і оперативного обліку;
- вказівки та розпорядження керівника та менеджерів усіх ланок (письмові та усні);
- дані внутрішнього документообігу (паперового та електронного);
- результати власного аналізу фінансово-господарської діяльності;
- інші документи (наприклад, результати анкетування співробітників підприємства).

Вищеперелічена інформація є основою роботи всього підприємства. Завданням маркетингової комунікаційної політики на цьому рівні є створення умов для прискорення процесу обміну інформацією між різними ланками агропромислового підприємства. Прискорення процесу обміну інформацією повинно відбуватися за умови передачі якісної та достовірної інформації без її втрат на різних рівнях. Такий процес повинен бути побудований так, щоб разом із важливою інформацією до адресата не потрапляла другорядна, яка взагалі не стосується тієї чи іншої справи. Потрапляння другорядної інформації до певного адресата на одній ланці може загальмувати її передачу до інших ланок. У результаті буде відбуватися гальмування всього процесу

---

**ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2016 рік. Том 1. № 3.**

обміну інформацією. Задля того, щоб такого гальмування не відбувалося, на агропромислому підприємстві повинен бути добре налагоджений процес передачі інформації. У табл. 1 подано рекомендації з удосконалення внутрішніх комунікаційних зв'язків на агропромислому підприємстві.

**Таблиця 1. Рекомендації з удосконалення внутрішніх комунікаційних зв'язків на агропромислових підприємствах**

Рекомендації	Необхідні дії	Можливі результати
Упровадження сучасних інформаційних технологій	1. Побудова комунікаційної інфраструктури 2. Організація спільної роботи робітників	Створення якісної системи комунікацій на підприємстві
Регулювання інформаційних потоків	Створення банку інформаційних даних	Прискорення передачі необхідної інформації
Удосконалення діловодства	1. Зміна організаційної структури 2. Створення системи автоматизації документообігу	1. Зниження дублювання і надлишковості інформації 2. Підвищення ефективності робочого часу співробітників
Контроль за процесом обміну інформацією, інформаційними каналами	Делегування повноважень	Розподіл роботи керівника
Покращення психологічного клімату на підприємстві	Проведення загальних зборів, особистих зустрічей керівника з підлеглими	Згуртованість колективу
Створення додаткових каналів задля усунення передачі спотвореної інформації	Створення внутрішніх ЗМІ, дошки об'яв	Підвищення інформованості робітників про перебіг справ на підприємстві і перспективах розвитку
Раціональний розподіл функціональних обов'язків серед персоналу	Створення матриці розподілу функцій	Чіткий розподіл функцій управління

Охарактеризуємо детально кожен із запропонованих вище рекомендацій. Поява сучасних інформаційних технологій дали змогу розширити можливості для різних галузей, у тому числі й для агропромислової галузі. Упровадження сучасних інформаційних технологій на агропромислових підприємствах може дозволити побудувати комунікаційну інфраструктуру і організувати спільну ефективну роботу працівників. У результаті таке впровадження сприятиме створенню якісної системи комунікацій на агропромислому підприємстві. Регулювання інформаційними потоками є також важливим завданням по вдосконаленню комунікаційних процесів всередині агропромислового підприємства. Під процесом регулювання інформаційними потоками ми розуміємо створення банку інформаційних даних. Для вищеподаних рекомендацій визначимо переваги, які вони можуть принести агропромислому підприємству у разі їх застосування: 1) скорочення часу для доступу до необхідної інформації; 2) тісний та ефективний обмін інформацією між різними

---

ланками працівників підприємства; 3) прискорення проходження інформаційних потоків від нижчих ланок працівників підприємства до вищих, тобто «знизу – верх» і навпаки. Наступною рекомендацією, як було зазначено в таблиці 1, є вдосконалення діловодства. Ця рекомендація обумовлена тим, що за сучасних умов для більшості українських агропромислових підприємств характерна відсутність упорядкованої системи ведення діловодства, незважаючи на те, що саме раціонально і чітко організоване діловодство може істотно збільшити ефективність їхньої діяльності. Організація роботи з документами є важливою складовою частиною процесів управління та прийняття управлінських рішень, що значною мірою впливає на оперативність та якість управління. Процес прийняття управлінського рішення складається з наступних етапів: одержання інформації, її переробки, аналізу, підготовки та прийняття рішення. Усі ці етапи найтіснішим чином пов'язані з документаційним забезпеченням управління. Для отримання економічного ефекту перш за все важлива якість інформації, яка визначається не тільки її кількістю, а й оперативністю, ступенем складності і вартістю. Якщо на підприємстві відсутня чітка організація роботи з документами, то, як наслідок цього, закономірна поява документів поганої якості як в оформленні, так і в повноті і цінності, збільшення термінів їх обробки. Це призводить до погіршення якості управління та збільшення термінів прийняття рішень, а також числа неправильних рішень. Надійність і якість управління залежать від якості та достовірності, оперативності прийому-передачі інформації, правильної постановки довідково-інформаційної служби, чіткої організації пошуку, зберігання і використання документів. Сучасні методики організації документаційного забезпечення як у традиційному, тобто паперовому, варіанті, так ще більше в комп'ютеризованому вимагають чіткої диспетчеризації документів, тобто визначення фіксованих шляхів їх проходження. Це цілком досягне завдання, позаяк більшість документів проходять на підприємствах цілком певні пункти та етапи обробки. Узагальнюючи, можна прийти до висновку, що організація документообігу допоможе своєчасному проходженню документів по підрозділах агропромислового підприємства і рівномірному завантаженню підрозділів та посадових осіб, а також сприятиме ефективному управлінню підприємством загалом. Однією із наступних рекомендацій по вдосконаленню внутрішніх комунікаційних зв'язків на агропромислових підприємствах є покращення психологічного клімату. Важливо зазначити, що третину свідомого життя людина проводить на роботі, тобто в певному робочому колективі. Психологічна обстановка у цьому колективі має значний вплив на результати праці кожного із робітників і на його роботу загалом. Таким чином, керівництву необхідно певну увагу звертати на завдання, які дозволять поліпшити психологічний клімат колективу:

- розробка місії та цінностей компанії;
- формування корпоративних правил, корпоративної культури;
- повага до співробітників компанії як обов'язкова складова успіху;
- проведення командотворчих тренінгів;
- проведення свят та неформальних зустрічей між співробітниками.

Варто додати, що робота над покращенням психологічного клімату на агропромисловому підприємстві є також важливою умовою створення добре налагодженого процесу передачі інформації. Усе це зумовлюється тим, що гарні взаємини між співробітниками на різних ланках підприємства можуть сприяти прискоренню передачі інформації. Передостанньою рекомендацією, на якій варто зупинитися, є створення додаткових каналів задля уникнення передачі спотвореної інформації. Унеможливлення спотворення інформації може стати нелегким завданням,



---

адже прослідкувати, на якій із ланок агропромислового підприємства до неї додаються неправдиві дані, досить важко. У цьому випадку варто створювати внутрішні ЗМІ та дошки об'яв, тобто робити інформацію більш публічною. Насамкінець все це буде сприяти підвищенню інформованості робітників про перебіг справ на підприємстві і перспективах його розвитку. Останньою рекомендацією по вдосконаленню внутрішніх комунікаційних зв'язків на підприємствах агропромислової галузі є раціональний розподіл функціональних обов'язків серед персоналу. Нечіткий розподіл функціональних обов'язків може призводити до неконструктивної роботи. Задля покращення такої ситуації необхідно створити матрицю розподілу функцій, по якій кожний працівник буде чітко знати свої обов'язки.

Усі вищенаведені рекомендації за умови їх застосування будуть сприяти покращенню внутрішніх комунікаційних зв'язків агропромислових підприємств.

Задля вдосконалення зовнішніх комунікаційних зв'язків нами запропоновано низку заходів. У складній економічній ситуації традиційні комунікаційні засоби виявилися для цих підприємств надто дорогими, тому їх використання може зменшитися до мінімуму або практично призупинитися. Це може спричинити втрату значної кількості споживачів. Незважаючи на складнощі, не можна допускати розриву інформаційного зв'язку між виробником та споживачем. Ось цим і обумовлюється її необхідність як у час економічних труднощів, так і в час піднесення. Із зміною ситуації необхідно змінювати пріоритети комунікаційної політики агропромислових підприємств. Основним пріоритетом повинна стати орієнтація на кожного окремого споживача. До числа таких конкретних осіб-споживачів можна віднести: наявних партнерів та потенційних партнерів, у співпраці з якими зацікавлене підприємство-виробник агропромислової продукції. Ось на цих споживачів основним чином і повинні спрямовуватися комунікаційні зусилля відділів маркетингу агропромислових підприємств. Звичайно, що завжди існуватиме та група потенційних споживачів, інформація про яких з тих чи інших причин буде відсутня у підприємства-виробника, тому на них також варто спрямовувати комунікаційні звернення. Зрозуміло, що адресованість комунікацій у цьому випадку буде важче зберігати, ніж при роботі з попередньою групою осіб. Узагалі такий напрямок комунікаційної політики агропромислових підприємств можна визначити як додатковий. Адже основне спрямування комунікаційної політики повинно все ж таки здійснюватися на першу групу.

Варто підкреслити, що зазначенні напрямки є цільовими сегментами, на котрі має спрямовуватися маркетингова комунікаційна політика агропромислових підприємств, тому їх можна взяти за основу майбутньої сегментації. Необхідність сегментації обумовлюється тим, що для здійснення адресованого комунікаційного звернення потрібно мати достовірну інформацію про адресата. Логічно, що без проведення детальної сегментації споживачів агропромислових підприємств це зробити буде неможливо.

Отже, основними цільовими групами є наявні партнери і потенційні партнери, у співпраці з якими зацікавлене підприємство-виробник, та широка група споживачів, яка могла би стати партнерами підприємства-виробника. Далі буде подана детальна характеристика кожної із вищезазначених цільових груп, а також їхній внутрішній поділ на підгрупи. Внутрішній поділ необхідний для того, щоб чітко визначити, на кого саме і яким чином потрібно спрямовувати інформацію відділу маркетингу агропромислового підприємства.

До першої цільової групи зарахуємо наявних партнерів. Наявні партнери – це саме та цільова група, яка потребує постійного контакту із підприємством-виробником.

---

З одними підприємствами, які входять до цієї групи, підприємство-виробник агропромислової продукції могло укласти тільки одну угоду, а з іншими – працювати протягом багатьох років. На основі цього зроблений поділ цієї групи на підгрупи:

- підприємства, співпраця з якими тривала менше одного року;
- підприємства, співпраця з якими тривала більше одного року;
- підприємства, співпраця з якими тривала більше п'яти років.

Зрозуміло, що для кожної підгрупи потрібно підбирати індивідуальний комунікаційний комплекс.

Далі перейдемо до характеристики інших двох цільових груп. Отже, другою цільовою групою, як було зазначено раніше, є потенційні партнери, у співпраці з якими зацікавлене підприємство-виробник. Звичайно, якщо підприємство-виробник зацікавлене у співпраці з такими підприємствами, то воно повинно зробити все можливе для того, щоб залучити їх до числа своїх партнерів. Взагалі до цієї підгрупи можуть належати підприємства, які працюють у будь-яких країнах світу, але в такому разі комунікаційний зв'язок з ними потрібно налагоджувати за допомогою різних засобів.

Далі наведемо характеристику останньої цільової групи. Останньою цільовою групою є широка група споживачів, яка могла би стати партнерами підприємства-виробника. Можна припустити, що ця група має найбільшу чисельність. За такої ситуації важко зробити так, щоб комунікації, які будуть виходити із відділу маркетингу агропромислового підприємства, були адресовані комусь конкретно. Така адресованість інформації необхідна для того, щоб уникнути її розпилення, що у нашому випадку є досить ймовірним. Тому і третю цільову групу варто поділити на такі підгрупи:

- великі підприємства;
- кінцеві споживачі;
- посередники.

Взагалі такий поділ є умовним, і кожне підприємство може виокремлювати для себе і інші цільові групи, але робити це необхідно обов'язково. Комунікації будуть ефективними у тому випадку, якщо вони будуть мати адресний характер, а цього можна досягнути тільки після проведення детальної сегментації.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Значний стрибок у розвитку комунікаційної сфери полегшив процес встановлення та підтримки зв'язків між різними особами на різних рівнях, підприємствами, країнами тощо. Таке різноманіття засобів комунікації ще пару десятиліть тому важко було передбачити. На сьогодні передача інформації від відправника до отримувача може здійснюватись за частки секунди, що раніше неможливо було й уявити. Такі можливості у швидкості передачі інформації надають низку переваг для всіх сфер життя. Звичайно, використання агропромисловими підприємствами новинок комунікації є величезною перевагою. Для того, щоб таке використання насправді приносило очікуваний ефект, необхідно чітко розуміти, на кого спрямовувати комунікаційні звернення, тобто проводити детальну сегментацію. Узагалі правильно сформована маркетингова комунікаційна політика є запорукою успіху підприємства загалом.

### **Список літератури**

1. Вовненко, М. В. Маркетинг в АПК: навчальний посібник / М. В. Вовненко, В. Г. Скляр. – Львів: Центр навч. л – ри, 2008. – 232 с.

- 
2. Діброва, Т. Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навчальний посібник / Т. Г. Діброва – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 320 с.
  3. Курган, В. П. Економіка аграрних підприємств: навчальний посібник / В. П. Курган. – Суми : Університетська книга, 2015. – 270 с.
  4. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : колективна монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2015. – 728 с.
  5. Тетерин, Ю. Н. Управление коммуникациями в АПК региона// Ю. Н. Тетерин // Региональная экономика: теория и практика. – 27 (258). – 2012. – С. 117-131.

### **References**

1. Vovnenko, M. V. ( 2008). *Marketing in APC*. Lviv: Tsentr navchalnoyi literatury.
2. Dibrova, T. G. (2009). *Marketing policy of communications: strategy, national practice*. Kyiv. : Professional.
3. Kurgan, V. P. (2015). *Economics of agricultural enterprises*. Kyiv: University Book.
4. Ilyashenko, S. M. (2015). *Marketynh i menedzhment innovatsiynoho rozvytku*. Sumy: Universytet-s'ka knyha, 2015. – 728 s.
5. Teteryn, Yu. N. (2012). Upravlenye kommunykatsyyamy v APK rehyona. *Rehyonal'naya ekonomika: teoriya i praktyka*, 27 (258), 117-131.

**Стаття надійшла до редакції 10.08.2016 р.**

**Р. Р. ШТОЙКО**

аспірант,  
кафедра міжнародних фінансів,  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ФОНДОВОГО РИНКУ**

Штойко, Р. Р Аналітичне дослідження європейської моделі фондового ринку [Текст] / Р. Р. Штойко // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 3. – С. 116-128. – ISSN 2415-8453.

**Анотація**

*В статті уточнено сутнісні характеристики сучасної європейської моделі фондових ринків, динаміку показників результативності функціонування фондових ринків. Проведено порівняльний аналіз фрагментації національних фондових ринків Європи. Виявлено залежність між масштабами ринку (загальними обсягами обороту емісійних цінних паперів) і ступенем його фрагментації*

**Ключові слова:** фондовий ринок; регульовані ринки; торговельний майданчик.

**R. R. SHTOYKO**

PhD Student,  
Department of International Finance,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**ANALYTICAL STUDY OF EUROPEAN MODEL OF STOCK MARKET**

**Abstract**

*The essential characteristics of a modern European model of the stock markets are specified in the article. The dynamics of indicators of the stock market functioning is analysed. A comparative analysis of the fragmentation of national stock markets in Europe is carried out. The dependence between the scale of the market (total sales of equity securities) and the degree of fragmentation is shown.*

**Keywords:** stock market; regulated markets; marketplace.

**JEL classification:** O16

---

**Вступ**

Країни, що досягли високого рівня розвитку фінансових інститутів, зокрема забезпечили конкурентоспроможність власних фондових ринків у боротьбі між альтернативними сферами використання глобальної маси ліквідності, отримали потужне джерело фінансування розвитку, компенсації негативних коливань макроекономічної кон'юнктури, зміцнення фінансової бази вирішення і попередження виникнення соціальних проблем. Що більшою мірою національні заощадження мають монопольне значення як джерело фінансування інвестицій, то менше у національній економіки шансів утримувати провідне становище на глобальних ринках, практично до нуля зводяться такі шанси на ринках високотехнологічної продукції. Як у цьому

---

секторі, так і в секторі фінансування енергетичної, транспортної, комунікаційної інфраструктури випуск цінних паперів стає провідною формою залучення капіталу, а операції з похідними цінними паперами – необхідною умовою страхування від притаманних цим видам бізнесу ризиків (див., наприклад, [1]).

Відповідно, для країн, які прагнуть розширити коло доступних джерел фінансування розвитку, особливої актуальності набуває дослідження логіки формування і сутнісних рис фондових ринків розвинутих країн. Досвід становлення сучасної європейської моделі фондових ринків особливо цінний, бо саме для європейських країн протягом останніх 20-ти років властиве помітне зростання вагомості фінансування, залученого через фондові ринки в складі джерел інвестицій, а поліпшення якості інституціональної структури фондових ринків – у складі чинників соціально-економічного розвитку і подолання фінансових проблем.

Дослідження закономірностей функціонування фондових ринків та їх ролі у вирішенні соціально-економічних завдань суспільства налічують тривалу історію. Зокрема, дослідженню національних моделей фондових ринків у нерозривному зв'язку із роллю обігу цінних паперів у подоланні фінансових обмежень зростання національної економіки та забезпечення стійкості останнього в періоди несприятливої макроекономічної кон'юнктури присвячений величезний масив наукової літератури. Зарубіжні (зокрема В. Гаспар, Я. Міркін, Е. Перрі, А. Піс, Б. Рубцов, Ф. Хартман,) і вітчизняні (Ж. Сапір, С. Сіденко, Я. Столярчук ті інші) дослідники присвятили багато уваги суспільним передумовам і наслідкам певних характеристик національних фондових ринків. Проте процеси трансформації таких національних фондових ринків у відповідь на технологічні й суспільні зміни постійно випереджають наукове осмислення цих процесів: емпірична база оновлюється швидше, ніж реагує наукова література. Зокрема, саме період 2015 – 2016 рр. вважається багатьма дослідниками унікальним для європейської моделі фондових ринків, бо саме на цей час очікувалось виявлення достатньо виразних для фіксації через статистичні показники результатів масштабного реформування регулятивної бази, що було запроваджено з прийняттям MiFID I MiFID II та MiFIR [2].

### **Мета статті**

Відповідно, мета цієї статті – уточнити сутнісні характеристики сучасної європейської моделі фондових ринків динамікою показників результативності функціонування фондових ринків.

### **Виклад основних результатів дослідження**

Європейська модель фондових ринків як багатогранне явище, з урахуванням всієї надскладної сукупності рис, що впливають на суспільні результати її функціонування, в переважній більшості сучасних досліджень систематизується та розкривається через поняття «структура ринку», або «ринковий ландшафт» [7, 2; 6].

Поняття «структура ринку» західна література з проблематики функціонування ринків фінансових інструментів трактує дещо ширше, ніж більшість вітчизняних джерел. Так, наприклад: «По суті, структура ринків визначає процес, за допомогою якого ціни і обсяги продажів виявляються (тобто визначаються й доводяться до відома учасників торгівлі) та через які задовольняються потреби інвесторів. Власне за MiFID розглядаються такі структури ринків, як «регульовані ринки», «багатосторонні торговельні системи», «посередники» та «інші форми торгівлі цінними паперами» [3,

7].

Надалі MiFID II вдосконалила цю класифікацію, запропонувавши виокремлення таких видів «торговельних майданчиків» (trading venues) як регульовані ринки (власне класичні фондові біржі – RM); багатосторонні торгівельні системи (MTF) та організовані торгівельні системи (OTF). Основи такої класифікації відображено на рис. 1.

Базові відмінності між видами торговельних майданчиків можна узагальнити у вигляді таблиці (табл. 1).

Нарешті якщо додати до багатосторонніх систем торгівлі (multilateral trading's) двосторонні системи (bilateral systems), репрезентовані переважно систематичними інтерналізаторами, та врахувати, що в складі OTF окремою підгрупою визначено брокерсько-дилерські мережі, то ми отримаємо повну структуру всіх сегментів європейського фондового ринку.

Регульовані ринки (RM) – виконують роль базового стрижня європейського фондового ринку, залишаючись провідним торговельним майданчиком для емісійних (первинних) цінних паперів, особливо – стосовно цінних паперів найбільших та найвідоміших компаній. Забезпечують переваги для клієнтів (здебільшого – великого і меншою мірою – середнього бізнесу) завдяки найвищій транспарентності торгівлі, масовості та регулярності торгів, що забезпечують «атомізацію» структури ринку, навіть за умови участі найбільших у світі суб'єктів попиту і пропозиції (транснаціональні фінансові й нефінансові корпорації) та мінімізуючи можливість впливу окремих гравців на ринкову кон'юнктуру.



**Рис. 1. Основні класи торговельних майданчиків за MIFD II / MIFIR\***

\* За даними [2, р. 5]

**Таблиця. 1. Суттєві відмінності між видами торговельних майданчиків у європейській моделі фондових ринків\***

	Регульовані ринки (фондові біржі)	Багатосторонні торговельні системи (MTF's)	Організовані торговельні системи (OTF's)
Класи активів	Як емісійні (первинні) так і неемісійні (деривативи) цінні папери	Як емісійні (первинні) так і неемісійні (деривативи) цінні папери	Лише неемісійні (деривативи, опціони, ф'ючерси) цінні папери
Система взаємодії попиту і пропозиції	Як режим «ринку, що рухається замовленнями» (order driver market), так і режими «ринку, що рухається котируваннями» (quoted driven market) та комбінований. Варіюються переважно залежно від різних груп послуг і клієнтів	Як режим «ринку, що рухається замовленнями» (order driver market), так і режими «ринку, що рухається котируваннями» (quoted driven market) та комбінований. Варіюються переважно залежно від різних груп послуг і клієнтів	Режим «ринку, що рухається котируваннями» (quoted driven market)
Виконання угод	Недискреційне (вимога надання роздрібним та інституціональним клієнтам «кращих умов виконання угоди» була введена ще MiFID I щодо емісійних цінних паперів, а надалі поширена на всі класи активів)	Недискреційне (вимога надання роздрібним та інституціональним клієнтам «кращих умов виконання угоди» була введена ще MiFID I щодо емісійних цінних паперів, а надалі поширена на всі класи активів)	Дискреційне (вимога «кращих умов виконання угод» застосовується з винятками)
Додаткові обмеження	Використання власного капіталу та здійснення посередницьких функцій за попередньо визначену плату (principal trading matching) оператором ринку заборонено	Використання власного капіталу та здійснення посередницьких функцій за попередньо визначену плату (principal trading matching) оператором ринку заборонено	Використання власного капіталу оператором ринку заборонено з винятками, а здійснення функцій за попередньо визначену плату (principal trading matching) дозволено за умови поінформованості й згоди клієнта
Учасники торгів	Лише професійні члени регульованого ринку	Лише професійні члени регульованого ринку	Крім професійних операторів, можуть мати прямий доступ до торгів інвестиційні компанії чи інші фінансові установи
Захист інвесторів	Завдяки дотриманню принципів розкриття інформації та застосуванню вимоги «кращих умов виконання доручень» для всіх клієнтів (крім централізованого контрагента угоди)	Завдяки дотриманню принципів розкриття інформації та застосуванню вимоги «кращих умов виконання доручень» для всіх клієнтів (крім централізованого контрагента угоди)	Завдяки застосуванню вимоги «кращих умов виконання доручень» до переважної більшості клієнтів та інструментів
Транспарентність підготовки транзакції	Повна транспарентність завдяки загальнодоступному виявленню всіх складових ринкових попиту й пропозиції	Повна транспарентність з винятками (застосовуються переважно залежно від розмірів угоди)	Неповна транспарентність (виявляються лише ціни попиту й пропозиції операторів ринку)
Транспарентність результатів транзакції	Повна транспарентність	Повна транспарентність з винятками (застосовуються, переважно, залежно від розмірів угоди)	Неповна транспарентність

\*Розроблено автором за узагальненням [2; 3; 4]

---

Багатосторонні торговельні системи (MTF) виконують схожу з RM функцію в економіці, виступаючи як потужний конкурент, що завдяки спрощенню процедур і послабленню вимог доступу до ринку розширює коло учасників торгівлі й здійснює конкурентний тиск на регульовані ринки, які протидіють необґрунтованому підвищенню комісійної плати та інших елементів трансакційних витрат для інвесторів та емітентів.

Організовані торговельні системи (OTF) виконують функцію середовища для «нестандартних» за масштабами чи умовами підготовки й виконання угод, забезпечуючи реалізацію інтересів клієнтів, чиїм потребам не відповідають стандартні норми й правила торгівлі на регульованих ринках і MTF та реалізують потенціал інформаційних технологій для забезпечення взаємодії між роздрібними інвесторами (первинними власниками заощаджень) та фінансовими інституціями.

Отже, в сучасній Європі сформувалась досить стійка та органічна система інститутів взаємодії покупців і продавців ліквідності, джерел доходів та ризиків, опосередковувана цінними паперами. Кожний різновид торговельних майданчиків є певним поєднанням принципів організації та регулювання обігу цінних паперів, принципи якого адаптовані до специфічних потреб певної групи клієнтів та певних видів угод, що на них укладаються та виконуються. Відповідно провідним виявом процесу адаптації європейського ринку цінних паперів до запитів глобального економічного середовища виступають певні пропорції розподілу загальної торговельної активності між такими торговельними майданчиками, що в численних роботах західних дослідників визначаються як «ландшафт європейського фондового ринку».

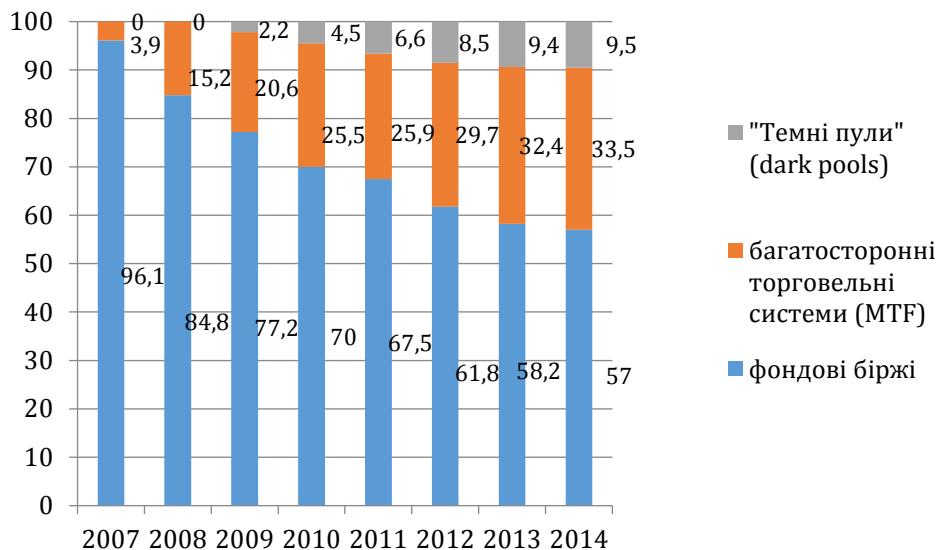
Для виявлення провідних рис цього «ландшафту» ми проаналізуємо пропорції розподілу загальної торговельної активності на трьох рівнях.

Перший рівень – найзагальніший, що дає уявлення про розподіл торговельного обороту між головними різновидами торговельних площадок: регульованими ринками (біржами), їх найближчим конкурентом, що належить до того самого класу, але повніше використовують можливості мережевої торгівлі та інформаційних технологій (багатосторонні торговельні системи – MFTS) та всі інші торговельні системи, що через менший ступінь транспарентності ринкової взаємодії, постторговельної звітності та можливість дискреційного виконання угод об'єднані в групу «темні пули» («dark pools»).

Розподіл загальних масштабів торгівлі емісійними (первинними) цінними паперами між цими видами торговельних структур може бути проілюстровано такими даними (рис. 2).

Аналіз наведених даних свідчить, що протягом ретроспективного періоду питома вага альтернативних торговельних систем (MTF's та різні форми dark pool's) послідовно зростала, проте із тенденцією до спадання темпів зростання. Наприклад, з 2010 р. темпи зростання питомої ваги MFTS скоротились з 123,79 % до 103,40 % у 2014 р., а темпи зростання темних пулів – з 204,55 % до 101,06 %. Наведене свідчить про тенденцію до стабілізації розподілу торговельної активності між основними типами торговельних майданчиків – за збереження основних пропорцій розподілу загальної суми обороту між видами цінних паперів, очікувані пропорції розподілу між типами торговельних майданчиків не матимуть суттєвих відхилень від зафіксованих в останні роки ретроспективного періоду.





**Рис. 2. Розподіл загальної торговельної активності щодо емісійних (первинних) цінних паперів між трьома основними класами торговельних майданчиків, [4, 52; та щодо 2014 р. – 7, 25]**

На другому рівні аналізу підлягають пропорції розподілу загальних обсягів торгівлі емісійними (первинними) цінними паперами між конкретними торговельними майданчиками в масштабах усього європейського фондового ринку.

За усередненими даними 2014 р. загальні масштаби торговельної активності щодо емісійних цінних паперів розподілялись між головними торговельними майданчиками Європи наступним чином (рис. 3).

Наведені дані дозволяють кількісно оцінити ступінь фрагментації європейського фондового ринку. Поширеним у науковій літературі інструментом кількісної оцінки фрагментації є обернений індекс Херфіндаля-Хіршмана [8; 9].

Формулу для розрахунку можна подати як:

$$ІНН = \sum_{i=1}^n u_i,$$

де:  $u_i$  – питома вага  $i$ -ої групи в складі сукупної характеристики ринку (обороту, реалізованої продукції тощо), %;

$n$  – кількість груп.

Значення індексу Херфіндаля-Хіршмана обмежені значеннями від 10000 (свідчення повної монополії – весь ринок сконцентровано однією фірмою) до  $10000 / n$  (абсолютно неконцентрований ринок з рівним розподілом ринкових часток між  $n$  учасниками ринку). Відповідно, обернений індекс коливатиметься від  $1/10000$  (свідчення повної відсутності фрагментації – ринок складається з єдиного сегменту) до  $n / 10000$  (ринок максимально фрагментований з рівними масштабами  $n$  сегментів).

Якщо виражати частки окремого торговельного майданчика не у відсотках, а в частках одиниці (це спрощує розрахунки, щоб не оперувати значеннями близькими до  $1/10000$ ), то нижня межа значення індексу дорівнюватиме 0,1 (випадок максимальної фрагментації) до  $N$  (випадок повної єдності монолітності ринку з  $N$  учасниками).

Щоб забезпечити прямий зв'язок між розмірами індексу і ступенем фрагментації ринку (згідно з назвою індексу й економічного змісту розрахунків – щоб розраховувати прямий, а не обернений показник) використаємо обернений індекс Херфіндаля-

Хіршмана. Тоді мінімальне значення  $(1/N)$  відповідатиме повній єдності ринка, а максимальне  $N$  – його максимальній фрагментації.

### Частки найбільших торговельних майданчиків у загальному обороті торгівлі емісійними цінними паперами на європейських фондових ринках

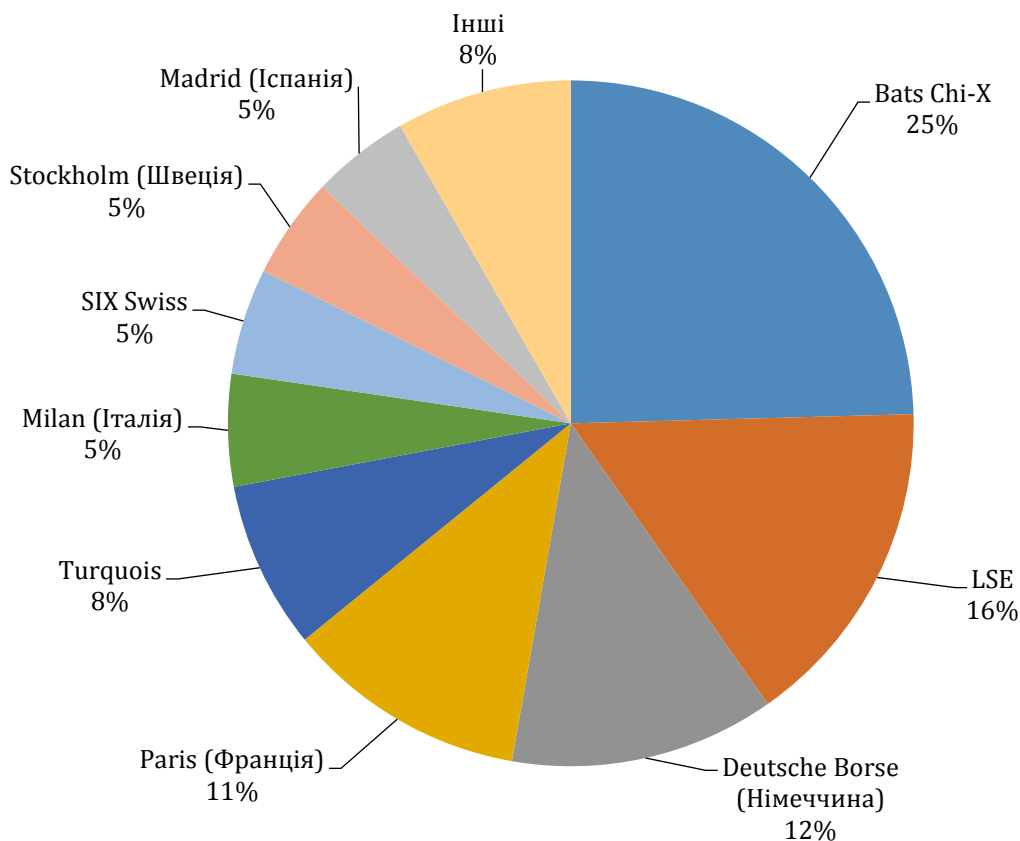


Рис. 3. Фрагментація європейського фондового ринку за 2014 р., [7, 28]

Для даних, наведених на рис. 3, індекс фрагментації дорівнює 7,318, тобто 73,2 % максимального значення для 10-ти учасників ринку, що свідчить про високу фрагментацію європейського фондового ринку та високий потенціал арбітражу між ринками в разі відсутності механізмів вирівнювання ціноутворення між такими сегментами.

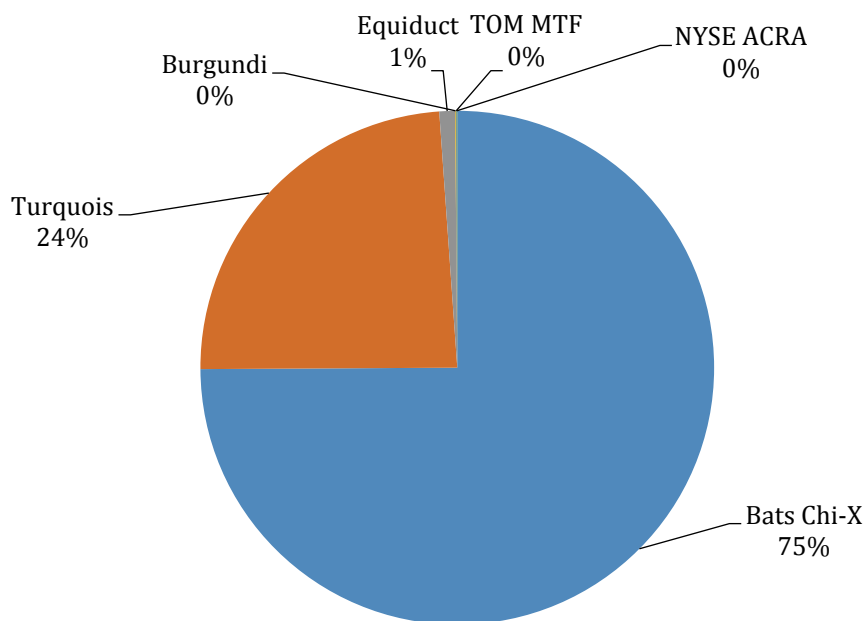
Отже, достатньо фрагментована структура європейського фондового ринку зумовлює велике навантаження на механізми протидії арбітражу між торговельними майданчиками та вимагає високої ефективності інститутів, що забезпечують оптимальність умов доступу до можливостей, які надаються наявними на ринку попитом і пропозицією цінних паперів усіх учасників торгівлі на недискреційній основі незалежно від вибору ними торговельного майданчика для формування і виконання замовлення.

Особливо важливими є інститути досягнення рівних умов для реалізації інтересів учасників торгівлі на всіх торговельних майданчиках для тих багатосторонніх торговельних систем (MTF's), що використовують режим «ринку, що рухається котируваннями» (quoted driven market) замість «ринку, що рухається замовленнями» (order driver market). Оскільки за першого режиму на ринку виявляються не безпосередньо ціни й обсяги попиту та пропозиції, а лише ціни, що пропонуються

операторами ринку, які, отримуючи замовлення від клієнтів, формують «ринкову ціну», яка власне є ціною попиту і пропозиції такого оператора ринку. Унаслідок використання такого режиму виникає ризик «неоптимальності» ціни, що виявляється операторами ринку та використання останніми кращого доступу до інформації про попит і пропозиції для отримання додаткового прибутку, через погіршення умов реалізації інтересів клієнтів платформи.

Охоплюючи близько третини загальних обсягів обороту з торгівлі емісійними цінними паперами в Європі, MTF самі (за розгляду лише цього типу торговельних майданчиків) є досить сконцентрованим ринком (рис. 4).

Зокрема, практично обсяги торгівлі поділили між собою два найбільших торговельних майданчики (Bats Chi-X та Turquoise).



**Розподіл загальних обсягів торгівлі емісійними цінними паперами між європейськими MTF**

**Рис. 4. Фрагментація європейського ринку емісійних цінних паперів, що оперується MTF за результатами 2014 р., [7, 30].**

Обернений індекс Херфіндаля-Хіршмана для даних, наведених на рис. 7, дорівнює 1,616, що значно ближче до «1», ніж до «6», що є максимальним значенням у випадку розподілу між шістьма майданчиками. Відповідно, ринок MTF сам по собі є значно менш сегментованим, ніж європейський ринок емісійних цінних паперів загалом, проте ризик арбітражу для ринків MTF виникає навіть у межах одного торговельного майданчика (через дискреційний характер виконання угод). Тому актуальність потужних інститутів, які забезпечуватимуть усім клієнтам однакові умови доступу до можливостей ринку, зумовлюється не лише можливістю арбітражу між MTF і RM, або між різними MTF, але й можливістю неідентичних умов виконання угод у межах тих MTF, що використовують режим.

Також важливим аспектом фрагментації європейського ринку цінних паперів залишається національна належність емітентів. У наукових дослідженнях її вплив на обіг цінних паперів поширено пов'язується з торговельним майданчиком, на якій відбувся первинний лістинг та із залученням до національних агрегованих фондових

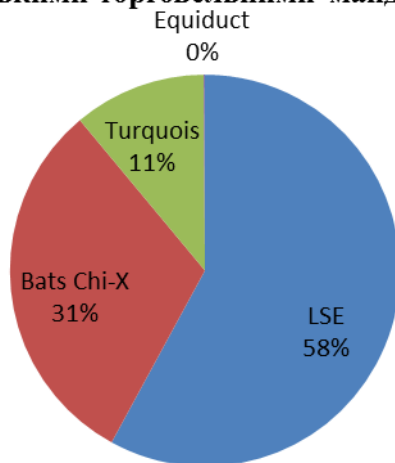
індексів. Це пов'язано з тим, що активне залучення іноземних капіталів, як у процесі формування уставних фондів корпорацій, так і в процесі публічного розміщення акцій та транснаціональних злиттів і поглинань розмиває національну належність емітентів. Водночас факт первинного розміщення цінних паперів на певній біржі, навіть за використання компанією «кросс-лістинга» дозволяє пов'язувати подальший рух цінних паперів саме з функціонуванням певних інститутів фондового ринку, які формують національний (здебільшого, регіональний, внаслідок укрупнення інфраструктури фондових ринків) сегмент загальноєвропейського ринку.

Так само, належність цінних паперів емітента до певного фондового індексу також створює прийнятно високу вірогідність того, що переважна більшість торгів з такими цінними паперами відбувається за участю саме певних елементів інфраструктури фондових ринків (торговельних майданчиків, клінінгових, розрахункових, депозитарних, контрагентських установ).

Зокрема, британський сегмент європейського фондового ринку ототожнюють із торгівлею цінними паперами, внесеними до індексу FTSE 100 (стосовно найбільш відомих на ринку та масштабних за обсягами капіталізації компаній – «блакитних фішок») і FTSE 250 – стосовно середніх та менш відомих компаній, цінні папери яких торгуються менш інтенсивно (із 101 по 350-ту компанії за розмірами ринкової капіталізації, що перебувають в лістингу LSE). Динаміка курсів порівняно менших компаній узагальнюється індексом FTSE SmallCap Index.

Британський сегмент фондового ринку, виражений цінними паперами, внесеними до FTSE 100, характеризується явним домінуванням двох торговельних майданчиків (рис. 5).

**Розподіл загальних обсягів торгів цінними паперами, внесеними до FTSE 100 між європейськими торговельними майданчиками**



**Рис. 5. Фрагментація британського сегменту європейського фондового ринку за результатами торгів 2014 р., [4]**

Значення оберненого індексу Херфіндаля-Хіршмана для британського сегменту європейського фондового ринку становить 2,25, що близько до середини між мінімально можливим (1 – за умови повної єдності ринку) і максимальним (4 – за умови максимальної фрагментації) значеннями. Це свідчить, що цей національний

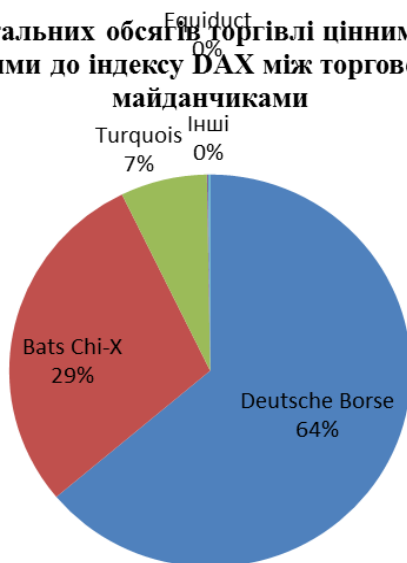
сегмент європейського фондового ринку меншою мірою фрагментований, ніж європейський ринок загалом. Якщо врахувати також, що й третій за розмірами оператор ринку в цьому сегменті (Turquois) є власністю LSE, то бачимо, що єдиний найбільший оператор обслуговує до 69 % торговельної активності в сегменті.

Для сегменту Німеччини також властиве виражене домінування незначної кількості великих операторів ринку (рис. 6).

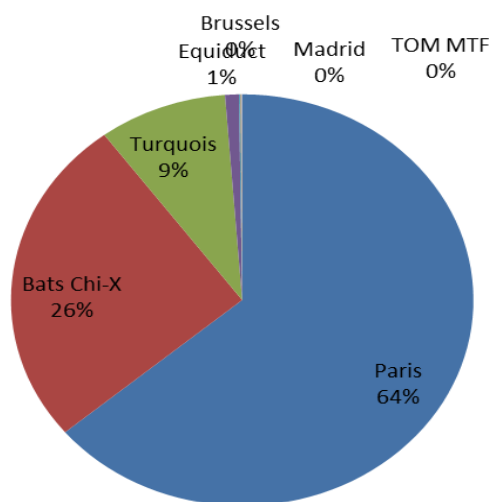
Третій за розмірами національний сегмент європейського фондового ринку формується французьким ринком та цінними паперами, внесеними до індексу CAC40.

Незважаючи на те, що загальна кількість торговельних майданчиків, де торгуються цінні папери, внесені до фондового індексу CAC40, порівняно велика (7), лише три з них обслуговують переважну більшість угод, що укладаються (рис. 7).

**Розподіл загальних обсягів торгівлі цінними паперами, внесеними до індексу DAX між торговельними майданчиками**



**Рис. 6. Фрагментація німецького сегменту європейського фондового ринку за результатами 2014 р., [4]**



**Розподіл загальних обсягів торгівлі цінними паперами, внесеними до індексу CAC40 між європейськими торговельними майданчиками**

**Рис. 7. Фрагментація французького сегменту європейського фондового ринку, [4].**

Значення оберненого індексу Херфіндаля-Хіршмана для цього сегменту європейського фондового ринку – 2,068, що значно ближче до мінімального можливого значення (1, що свідчить про відсутність фрагментації), ніж до максимального (7, що фіксується за максимальної фрагментації ринку – у випадку рівномірного розподілу торгів між сьома площадками).

Відповідно, домінування Паризької фондової біржі як провідного торговельного майданчика для здійснення операцій з цінними паперами, внесеними до фондового індексу CAC40, забезпечує досить велику монолітність ринку.

Комплексно аналізувати фрагментацію національних сегментів європейського фондового ринку дозволяє таблиця 2. Наведені в ній дані характеризують розподіл загальних обсягів торгів емісійними цінними паперами між торговельними майданчиками по провідних національних фондових ринках Європи.

**Таблиця 2. Розподіл загальних обсягів обороту з торгівлі емісійними цінними паперами по найбільших національних фондових ринках Європи за 2014р., %\***

	FTSE100	DAX	CAC40	FTSE MIB	IBEX
LSE	57,95	0	0	0	0
Bats Chi-X	30,97	28,92	25,95	24,95	17
Turquoise	10,98	6,92	8,96	4	3
Equiduct	0,1	0,0665	1	1	0
Douche Bourse	0	63,97	0	0	0
Інші	0	0,1235	0	0	0
Paris	0	0	63,98	0	0
Madrid	0	0	0,0275	0	74
Brussels	0	0	0,0495	0	0
TOM MTF	0	0	0,033	0	0
Milan	0	0	0	69,97	0
MTAH	0	0	0	0,08	0
NYSE Arca	0	0	0	0	0
Amsterdam	0	0	0	0	6
Обернений індекс Херфіндаля-Хіршмана	2,253311	2,009471	2,062651	1,806584	1,72117
Обернений індекс Херфіндаля-Хіршмана як % максимально можливого за такої кількості учасників торгівлі значення	56,33278	40,18943	29,46645	36,13167	43,02926

\*За даними [7] (значення індексів у двох останніх рядках розраховані автором)

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Порівняльний аналіз фрагментації національних фондових ринків Європи свідчить, що, по-перше, залежність між масштабами ринку (загальними обсягами обороту емісійних цінних паперів) і ступенем його фрагментації має «U»-подібну

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2016 рік. Том 1. № 3.

---

форму. Найвищий рівень фрагментації властивий ринкам з найбільшим (Великобританія, Німеччина) і найменшим обсягом обігу (Іспанія), а мінімальний рівень фрагментації спостерігається щодо ринків із середніми обсягами обігу торгівлі емісійними цінними паперами.

По-друге, всі національні фондові ринки ЄС мають схожу структуру: домінуюче положення займає національний регульований ринок, а конкуренцію йому утворюють один-два альтернативних торговельних майданчики. Найбільшим конкурентом національних регульованих ринків виступає MTF-платформа Bats Chi-X (її питома вага серед провідних національних фондових ринків в обсягах обігу коливається від 17 % в Іспанії до майже 31 % у Великобританії), а другим розповсюдженим конкурентом національних регульованих ринків виступає Turquoise (від 3 до 11 % на найбільших національних фондових ринках).

При цьому сукупна потужність конкурентів національних регульованих ринків явно вища на ринках з більшими обсягами обігу емісійних цінних паперів і менша – на ринках з меншими обсягами.

Наведені результати аналізу свідчать, що альтернативні торговельні майданчики, використовуючи ефект масштабу, виступають провідним елементом об'єднання національних фондових ринків у єдину організаційну структуру. Водночас організовані національні фондові ринки меншою мірою схильні до організаційного об'єднання (тобто до створення спільної інфраструктури торгів та виконання доручень), проте завдяки вищій транспарентності торгівлі та стандартизації умов ціноутворення й виконання угод вони знижують можливості арбітражу між організаційно відокремленими національними торговельними майданчиками.

Такий розподіл ролей формує два потоки інтеграції європейських фондових ринків. Організаційна інтеграція (формування спільної інфраструктури торгів й виконання доручень) забезпечується більшою мірою альтернативними торговельними майданчиками (в першу чергу – великими MTF), а єдність процедур і результатів ціноутворення (тобто інтеграцію на рівні ринкових чинників попиту, пропозиції та умов їх узгодження) забезпечують організовані національні (точніше регіональні – після етапу укрупнення біржової інфраструктури) фондові ринки.

### **Список літератури**

1. David Easthope and Arin Ray DARK POOLS IN THE EYE OF THE STORM April 2014.
2. Bernard C. MiFID II: The new market structure paradigm. Linklaters LLP. All Rights reserved 2014.
3. Preece, R. The Structure, Regulation, and Transparency of European Equity Markets under MiFID / 2011 CFA Institute. 52p.
4. Sang Lee, Danielle Tierney, Market Fragmentation and Its Impact: a Historical Analysis of Market Structure Evolution in the United States, Europe, Australia, and Canada / 2013 BM&F Bovespa, Aite Group.
5. Bomans, B. Multi Market Trading And Fragmentation Effects On A Sample Of European Equities / University of Amsterdam, 2010.
6. Herbst J., Mokijewski T. MiFID II / MiFIR: Your Survival Guide Market Structures – Tying it All Together Norton Rose Fulbright LLP. 15 October 2014.
7. Weild, D., E. Kim and L. Newport (2015), "Making Stock Markets Work to Support Economic Growth: Implications for Governments, Regulators, Stock Exchanges, Corporate Issuers and their Investors", OECD Corporate Governance Working Papers, No. 10, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k43m4p6ccs3-en>.

- 
8. Bomans, B. *Multi Market Trading And Fragmentation Effects On A Sample Of European Equities* / University of Amsterdam, 2010.
  9. European Securities and Markets Authority, *Economic Report. High-frequency trading activity in EUequity markets Number 1*, Paris, 2014.

### **References**

1. Easthope, D. and Ray, A. (2014). *Dark pools in the eye of the storm*.
2. Bernard, C. (2014). *MiFID II: The new market structure paradigm*. Linklaters LLP. All Rights reserved.
3. Preece, R. (2011). *The Structure, Regulation, and Transparency of European Equity Markets under MiFID*. CFA Institute.
4. Sang, L., Tierney, D. (2013). *Market Fragmentation and Its Impact: a Historical Analysis of Market Structure Evolution in the United States, Europe, Australia, and Canada*. BM&F Bovespa, Aite Group.
5. Bomans, B. (2010). *Multi Market Trading And Fragmentation Effects On A Sample Of European Equities*. University of Amsterdam.
6. Herbst J., Mokijewski T. (2014). *MiFID II / MiFIR: Your Survival Guide Market Structures – Tying it All Together* Norton Rose Fulbright LLP. 15 October 2014.
7. Weild, D., E. Kim and L. Newport. (2015). *Making Stock Markets Work to Support Economic Growth: Implications for Governments, Regulators, Stock Exchanges, Corporate Issuers and their Investors*. *OECD Corporate Governance Working Papers*, No. 10, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k43m4p6ccs3-en>.
8. Bomans, B. (2010). *Multi Market Trading And Fragmentation Effects On A Sample Of European Equities*. University of Amsterdam, 2010.
9. *European Securities and Markets Authority, Economic Report*. (2014). *High-frequency trading activity in EUequity markets Number 1*, Paris.

**Стаття надійшла до редакції 18.08.2016 р.**



*Наукове періодичне видання*

Український журнал прикладної економіки

Ukrainian Journal of Applied Economics

науковий журнал

*Том 1  
№ 3  
2016 рік*

**Редактор-коректор *М. І. Руденко***

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,  
телефон 380 (352) 47-50-66\*12292.  
E-mail: mail.ujae@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
КВ № 21919-11819Р від 22.01.2016 року

Підписано до друку 29.08.2016 р. Формат 60x90/8.  
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 008-03-16  
Умовно-друк. арк. 16,13. Обл. -вид. арк. 7,88.  
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»  
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,  
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.  
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.