



**УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ  
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)**



**ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ  
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ  
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)**

# **ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР**

**МІЖНАРОДНИЙ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ**

**№ 1/2012**

THE UNIVERSITY OF BANKING  
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

CHERKASY INSTITUTE OF BANKING  
OF THE UNIVERSITY OF BANKING  
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

# **FINANCIAL SPACE**

**THE INTERNATIONAL  
SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL**

**№ 1 (5) 2012**

УДК 336  
ББК 65.26

**Головний редактор:**

**ДМИТRENKO Микола Гаврилович**  
кандидат економічних наук, професор, директор Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (Україна)

**Заступник головного редактора:**

**ПУСТОВИТ Роберт Фрідріхович**  
доктор економічних наук, професор (Україна)

**Відповідальний секретар**

**ГМИРЯ Вікторія Петрівна**,  
кандидат економічних наук (Україна)

**АБИШЕВ Али Азхимович**, доктор економічних наук, професор, академік Російської академії гуманітарних наук (Республіка Казахстан)

**БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович**, доктор економічних наук, професор (Україна)

**Карл Вільям ВІЕ**, професор Університету ім. Джорджа Вашингтона (США)

**КУЗНЕЦОВА Анжела Ярославівна**, доктор економічних наук, професор (Україна)

**ЛАПКО Олена Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (Україна)

**НИЖЕГОРОДЦЕВ Роберт Михайлович**, доктор економічних наук, професор (Російська Федерація)

**РЯХОВСЬКА Антоніна Миколаївна**, доктор економічних наук, професор (Російська Федерація)

**СМОВЖЕНКО Тамара Степанівна**, доктор економічних наук, професор (Україна)

**ТРИДІД Олександр Миколайович**, доктор економічних наук, професор (Україна)

**ШЕБЕКО Константин Константинович**, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

**Editor-in-Chief:**

**DMYTRENKO Mykola Havrylovych**, Candidate of Sciences (Economics), Professor, Director of the Cherkasy Banking Institute of the Banking University of the National Bank of Ukraine (Ukraine)

**Deputy Editor-in-Chief:**

**PUSTOVIT Robert Fridrikhovych**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Ukraine)

**Executive secretary:**

**HMYRIA Viktoriya Petrivna**  
PhD in Economy, Associate Professor (Ukraine)

**ABISHEV Ali Azhimovich**  
Doctor of Science (Economics), Professor, Full Member of the Russian Academy of Humanities (the Republic of Kazakhstan)

**BARANOVSKIY Oleksandr Ivanovych**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Ukraine)

**Karl William VIEHE**  
Professor of George Washington University (USA)

**KUZNETSOVA Angela Yaroslavivna**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Ukraine)

**LAPKO Olena Oleksandrivna**,  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Ukraine)

**NIZHEGORODTSEV Robert Mykhailovych**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Russian Federation)

**RYAKHOVSKA Antonina Mykolaivna**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Russian Federation)

**SMOVZHENKO Tamara Stepanivna**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Ukraine)

**TRYDID Oleksandr Mykolayovych**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Ukraine)

**SHEBEKO Konstantin Konstantinovich**  
Doctor of Sciences (Economics), Professor (Republic of Belarus)

Фінансовий простір [Текст] : міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). — м. Черкаси. — №1 (5) 2012. — 88 с.

**ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР**

Міжнародний науково-практичний журнал  
№1 (5) 2012

**Виходить 4 рази на рік.**

У журналі публікуються статті українською, російською, англійською та польською мовами

**Засновник:**

Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)

**Адреса редакції:**

18028, м. Черкаси, вул. Енгельса, 164  
e-mail: ndl@cibs.ck.ua

Рекомендовано до друку Вченою Радою Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)  
При передруку матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на «Фінансовий простір» обов'язкове.  
Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.  
Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

**FINANCIAL SPACE**

International scientific and practical journal  
№1 (5) 2012

**Published 4 times a year.**

Contributions to the Journal are accepted in Ukrainian, Russian, English and Polish

**Founder:**

The Banking University of the National Bank of Ukraine (city of Kyiv)

**Editorial Office address:**

18028, city of Cherkasy, Engels St., 164  
E-mail: ndl@cibs.ck.ua

Recommended for press by the Academic Council of the Cherkasy Banking Institute of the Banking University of the National Bank of Ukraine (city of Kyiv)  
Contributions to Financial Space, when reprinted, must necessarily be referred to.  
Contributors are responsible for fact selection and factual statement.  
The Editorial Board does not always concur with the authors.

# ЗМІСТ

|   |           |
|---|-----------|
| <b>ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b>   | <b>7</b>  |
| <i>ХАРЧЕНКО</i> <i>Анатолій Миколайович</i><br>СОЦІАЛЬНА ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ – БІДНІСТЬ: ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ   | 7         |
| <i>ОВЧАРУК</i> <i>Микола Петрович</i><br><i>МОТРИЧЕНКО</i> <i>Валентина Михайлівна</i><br>ГЛОБАЛІЗАЦІЯ БРЕНДІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ  | 13        |
| <b>БАНКІВСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b>   | <b>19</b> |
| <i>ПЕЧОНИК</i> <i>Ольга Ивановна</i><br>ПРИНЦИПИ МОДЕРНИЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ОТНОШЕНИЙ<br>В ЕКОНОМІКЕ ЗНАНИЙ   | 19        |
| <i>ОРЫШЕЧНКО-ВАРТОКНА</i> <i>Tamila A.</i><br>ENSURING THE EFFICIENCY OF BANKING ACTIVITIES<br>IN A CRISIS PERIOD AND ITS IMPACT ON THE BANKING SECTOR OF UKRAINE         | 24        |
| <i>РОГОЖНИКОВА</i> <i>Надія Володимирівна</i><br>АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ   | 30        |
| <i>ТРЕТЯК</i> <i>Наталія Миколаївна</i><br>ЛІЗИНГОВІ БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ<br>ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРОФОРМУВАНЬ   | 35        |
| <i>АЛЕКСАНДРОВ</i> <i>Алексей Васильевич</i><br><i>ЗУБАРЕВ</i> <i>Николай Алексеевич</i><br>АСПЕКТИ ЗАЩИТЫ КАПИТАЛА КЛИЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ<br>УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ             | 42        |
| <b>БЮДЖЕТНА І ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА</b>  | <b>48</b> |
| <i>ВЕРЕМЧУК</i> <i>Дмитро Володимирович</i><br><i>ГАРЯГА</i> <i>Леся Олегівна</i><br>СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ<br>ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ | 48        |
| <i>КРИНИЦЯ</i> <i>Сергій Олександрович</i><br>БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ   | 54        |
| <b>МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ</b>   | <b>61</b> |
| <i>ГОРИДЬКО</i> <i>Нина Павловна</i><br>РЕГРЕССИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СВЯЗИ ДИНАМИКИ ТЕМПОВ<br>ИНФЛЯЦИИ И ОБЪЕМА ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ: U-ОБРАЗНАЯ КРИВАЯ                          | 61        |
| <i>ОДІНЦОВА</i> <i>Тетяна Михайлівна</i><br>ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗ ЄМНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ<br>МЕТОДОМ РЕГРЕСІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ                          | 67        |
| <b>НАУКА, ОСВІТА, ІННОВАЦІЇ</b>   | <b>72</b> |

## ЗМІСТ

---

**АРТЮШЕНКО** Андрій Олександрович

ТЕОРЕТИЧНІ Й МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РУХОВИХ НАВИЧОК  
СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ В ПРОЦЕСІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ

72

**МАТИЕВСКАЯ** Надежда Борисовна

**ОХРИМЕНКО** Алексей Александрович

САМООБРАЗОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РУКОВОДЯЩИХ КАДРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

77

**ДО УВАГИ АВТОРІВ!**

**83**

# CONTENT

---

## **GLOBAL ECONOMY TRANSFORMATION 7**

---

*Anatoliy M. KHARCHENKO*  
SOCIAL PROBLEM OF GLOBALIZATION – POVERTY AND WAYS TO OVERCOME IT 7

*Mykola P. OVCHARYK*  
*Valentyna M. MOTRYCHENKO*  
BRAND GLOBALIZATION UNDER THE MODERN CONDITIONS 13

---

## **BANKING MANAGEMENT 19**

---

*Olga I. PECHONIK*  
MODERNIZATION PRINCIPLES OF CREDIT RELATIONS  
IN THE ECONOMY OF KNOWLEDGE 19

*Tamila A. ORYSHECHKO-BARTOKHA*  
ENSURING THE EFFICIENCY OF BANKING ACTIVITIES IN A CRISIS PERIOD  
AND ITS IMPACT ON THE BANKING SECTOR OF UKRAINE 24

*Nadiya V. ROGOZHNIKOVA*  
STATE AND DYNAMICS ANALYSIS OF CREDIT BANKING ACTIVITY IN UKRAINE 30

*Natalya M. TRETAK*  
BANKING LEASING OPERATIONS AS A RENEWAL SOURCE  
FOR THE TECHNICAL BASIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 35

*Aleksey V. ALEKSANDROV*  
*Nikolay A. ZUBARYEV*  
ASPECTS OF CLIENT’S CAPITAL PROTECTION IN MODERN UKRAINE 42

---

## **BUDGEN AND TAX POLICY 48**

---

*Dmytro V. VEREMCHUK*  
*Lesya O. GARYAGA*  
STRUCTURAL AND DECOMPOSITIONAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC NATURE  
OF STATE TAX POLICY 48

*Sergiy O. KRYNYTSYA*  
BUDGETARY REGULATIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT 54

---

## **ECONOMIC PROCESSES MODELLING 61**

---

*Nina P. GORIDKO*  
REGRESSION MODELLING OF RELATION BETWEEN INFLATION DYNAMICS  
AND THE VOLUME OF MONEY SUPPLY: THE U-CURVE 61

*Tetyana M. ODINTSOVA*

## CONTENT

---

|   |    |
|---|----|
| PREDICTION CAPACITY OF THE REGIONAL MARKET<br>OF CONSUMER LOANS USING REGRESSION MODELING | 67 |
|---|----|

---

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| <b>SCIENCE, EDUCATION, INNOVATION</b> | <b>72</b> |
|---------------------------------------|-----------|

---

*Andriy O. ARTIYSHENKO*

|   |    |
|---|----|
| THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS WHILE FORMING MOVEMENT SKILLS<br>AMONG THE STUDENTS OF ECONOMICS DEPARTMENT<br>IN THE PROCESS OF PHYSICAL TRAINING | 72 |
|---|----|

*Aleksey A. OKHRIMENKO*

*Nadieżda B. MATIYEVSKAYA*

|  |    |
|--|----|
| SELF-EDUCATION AS AN ELEMENT OF THE LIFELONG<br>LEARNING SYSTEM OF MANAGERS IN THE REPUBLIC OF BELARUS | 77 |
|--|----|

|                                     |           |
|-------------------------------------|-----------|
| <b>TO THE ATTENTION OF AUTHORS!</b> | <b>83</b> |
|-------------------------------------|-----------|

УДК 331

## СОЦІАЛЬНА ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ – БІДНІСТЬ: ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

### SOCIAL PROBLEM OF GLOBALIZATION – POVERTY AND WAYS TO OVERCOME IT

**Анатолій Миколайович ХАРЧЕНКО**

викладач кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

**Anatoliy M. KHARCHENKO**

Lecturer of Finance Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)  
Kharchenko85@gmail.com

*Анотація.* У статті висвітлено та визначено основні чинники, що спричиняють бідність в Україні та подано групування їх за фактором впливу. Запропоновано можливі шляхи подолання бідності за економічним, соціальним та правовим блоками.

*Summary.* The article describes and defines the main factors causing the poverty in Ukraine, suggested is grouping of them by the influence factor. Possible ways to overcome poverty by the economic, social and legal units are offered.

**Ключові слова:** бідність, розподілу доходів населення, рівень бідності, заробітна плата, споживчий кошик, фінансові інструменти.  
**Keywords:** poverty, income distribution of population, poverty, salary, consumer basket, financial instruments.

**Постановка проблеми.** Нині спостерігають різке зниження макроекономічних показників, поляризація доходів, соціальна диференціація, що сприяє посиленню такого негативного явища як бідність. Безсумнівно вражають наслідки цього соціально-економічного явища: погіршення здоров'я населення, зростання смертності в країні, а також гальмування соціально-економічного розвитку країни. Насьогодні бідність є однією з глобальних проблем людства, що характеризує низький рівень життя населення.

У зв'язку з цим, варто звернути увагу на вдосконалення механізму подолання бідності. Хоча вже існує перелік запропонованих (як вітчизняними, так іноземними фахівцями) шляхів вирішення цієї проблеми, проте рівень добробуту населення України так і залишається на досить низькому рівні. Саме цим і зумовлена необхідність дослідження особливостей подолання бідності та пошуку шляхів вдосконалення фінансових інструментів вирішення поставленої проблеми.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У сучасній літературі значну увагу приділяють

дослідженню теоретичних основ проблеми бідності, а також пошуку шляхів покращення рівня життя населення. Аспекти цієї проблеми досліджували такі вчені, як Н. Холод, Л. Дроздова, О. Ярош, О. Кириленко, А. Красун, А. Юхимчук та інші. Міжнародні організації також звертають значну увагу проблемі бідності. Це, насамперед, Організація Об'єднаних Націй, Світовий Банк, Всесвітня організація охорони здоров'я, Міжнародна організація праці та інші. Але незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених цьому питанню, фінансові інструменти подолання бідності в Україні потребують подальшого вдосконалення.

**Метою статті** є поглиблення теоретичних і удосконалення практичних засад розв'язання проблеми подолання бідності в Україні.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** Використовуючи такі методи дослідження як системний аналіз (розгляд теоретико-методологічних аспектів проблеми бідності), методи статистичного, економічного та порівняльного аналізу (дослідження основних



показників бідності в Україні), метод синтезу (об'єднання основних шляхів вирішення проблеми бідності в блоки) було сформовано три основні блоки шляхів подолання бідності та розроблено механізм їх вдосконалення, який подано нижче.

Для України бідність стала не тільки хронічним явищем, визначаючи спосіб життя більшої частини населення, але і фактором поляризації суспільства, його поділу на дуже заможних і дуже бідних при катастрофічному зменшенні середнього прошарку суспільства. За результатами досліджень співвідношення доходів багатих українців до найбідніших складає 30:1. Для прикладу, в Китаї – 7:1, в Японії – 4,3:1, в країнах ЄС – 5,7:1 [6, с. 237].

Цей розрив настільки великий, що в країні фактично не існує середнього класу. Насамперед це зумовлено відмінностями в освіті й особистих здібностях, нерівномірним розподілом економічних ресурсів, відмінностями у становищі на ринку, різним ставленням до ризиків тощо.

У сучасних економічних реаліях аналіз структури доходів населення України станом на кінець 2011 року ілюструє (табл. 1), що більш ніж 4/5 усіх доходів формується за рахунок заробітної плати (41,8%) і соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів (37,0%), лише близько 1/5 – за рахунок прибутку та змішаного доходу (15,8%) і доходів від власності (5,4%). Очевидно, що таке співвідношення свідчить про:

- 1) високу залежність добробуту населення від допомог і виплат з боку держави;
- 2) фактичну відсутність в Україні середнього класу;
- 3) складність відкриття та ведення підприємницької діяльності;
- 4) Незначна швидкість руху і переливу капіталу всередині країни.

Враховуючи сучасний стан розвитку економіки України, проблему бідності необхідно досліджувати крізь призму різносторонніх інтегрованих факторів.

На нашу думку, послідовність передумов

формування та ескалації у соціальному просторі бідності є такою:

- 1) фактори економічного спрямування – комплекс таких негативних процесів: недостатність робочих місць та високий рівень безробіття, великі податкові стягнення, інфляційні процеси та високі ціни тощо;
- 2) фактори соціального спрямування - поляризація населення, відсутність середнього класу, поширення злочинності, проблеми наркоманії та алкоголізму, перенаселення та ін.;
- 3) фактори адміністративного спрямування – високий рівень політичної корупції, недостатня правова основа для усунення проблеми бідності тощо;
- 4) фактори природного спрямування – клімат, інтенсивне використання земель та зниження їхньої родючості, енергетичний дисбаланс тощо.

Слід зауважити, що бідність в Україні має свої стандарти та ознаки, які можна охарактеризувати як відсутність роботи як джерела існування, відсутність належних умов життя, низька якість харчування і високий відсоток витрат доходів сімей на харчування, неможливість користування платними медичними послугами і послугами освіти, низька професійно-освітня підготовка та коротка тривалість життя [7].

Одним з найважливіших показників, що характеризує розподіл доходів населення, є рівень бідності, питання про зменшення якого вже більш як 10 років перебуває у фокусі уваги.

Протягом 2007-2011 років в Україні спостерігалось деяке покращення показників (табл. 2), що впливають на рівень бідності в Україні. При цьому, слід відзначити, що з кожним роком підвищується межа бідності, тобто рівень доходу, нижче якого задоволення основних потреб людини є неможливим. На противагу цьому відносні показники, які характеризують частку бідних осіб, зменшилися несуттєво і залишаються на рівні часу, що передувало ухваленню Стратегії подолання бідності у 2001-2010 рр. [4].

Таблиця 1

Структура доходів населення України у % \*

|   | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | Відхилення (+;-) |               |               |               |
|---|------|------|------|------|------|------------------|---------------|---------------|---------------|
|   |      |      |      |      |      | 2008/<br>2007    | 2009/<br>2008 | 2010/<br>2009 | 2011/<br>2010 |
| Заробітна плата                               | 44,8 | 43,3 | 40,8 | 41,7 | 41,8 | -1,5             | -2,5          | 0,9           | 0,1           |
| Прибуток та змішаний дохід                    | 15,3 | 15,5 | 14,5 | 14,6 | 15,8 | 0,2              | -1            | 0,1           | 1,2           |
| Доходи від власності                          | 3,2  | 3,4  | 3,9  | 5,2  | 5,4  | 0,2              | 0,5           | 1,3           | 0,2           |
| Соціальні допомоги та інші поточні трансферти | 36,7 | 37,8 | 40,8 | 38,5 | 37,0 | 1,1              | 3             | -2,3          | -1,5          |

\*Розраховано за даними Статистичного щорічника України [5, с.393]

Таблиця 2

Основні показники бідності в Україні [1, с. 25]

| Показники  | 2007 | 2008 | 2009 | 2010  | 2011  | Відхилення (+;-) |               |               |               |
|--|------|------|------|-------|-------|------------------|---------------|---------------|---------------|
|  |      |      |      |       |       | 2008/<br>2007    | 2009/<br>2008 | 2010/<br>2009 | 2011/<br>2010 |
| Межа бідності, грн на 1 особу на місяць                                  | 526  | 778  | 835  | 922   | 953   | 252              | 57            | 87            | 31            |
| Межа злиденності, грн на 1 особу на місяць                               | 420  | 622  | 668  | в/д*  | 762   | 202              | 46            | в/д           | в/д           |
| Рівень бідності, %   | 27,3 | 27   | 26,4 | 26,4  | 27    | -0,3             | -0,6          | 0             | 0,6           |
| Рівень злиденності, %  | 13,8 | 13,6 | 13   | в/д   | 13,4  | -0,2             | -0,6          | в/д           | в/д           |
| Глибина бідності, %  | 23,1 | 23,4 | 22,3 | 21,3  | 22,1  | 0,3              | -1,1          | -1            | 0,8           |
| Сукупні еквівалентні витрати бідного населення, грн на 1 особу на місяць | 405  | 596  | 649  | 725,6 | 739,1 | 190,9            | 53,1          | 76,6          | 13,5          |

\*Примітка: в/д – відсутні дані

За даними ООН, середня вартість споживчого кошика для однієї людини має становити 17 доларів на день (табл. 3). Якщо людина отримує заробітну плату близько 510 доларів, то вона перебуває на межі бідності. Враховуючи, що середньомісячна заробітна плата в Україні (станом на 2010 рік) становить 2239 грн (280 дол.), виходить, що заробіток в Україні майже вдвічі нижчий за межу бідності в сусідніх європейських країнах.

Всесвітній банк запропонував при глобальних дослідженнях вважати рівнем бідності доходи менші ніж 1,25 дол. на день, що дорівнює 10 грн. Коли дохід менший, то виникає проблема виживання людини. Проте, на нашу думку, враховуючи сучасні ціни на ринку, цей показник має становити 20 грн на день.

З кожним роком погіршується добробут сільського населення. Про це свідчить те, що майже 40% сільських жителів України належать до категорії бідних. Попри обмежені можливості щодо працевлаштування і високе безробіття у селі, низьку оплату праці у сільському господарстві, селяни потерпають через відсутність необхідних зручностей, таких як послуги освіти, охорони здоров'я, культури, спорту та ін.

Насьогодні в Україні головним чинником ризику бідності є безробіття. Хоча мінімальна компенсація по безробіттю з 1 грудня 2011 року становить 544 грн, вона є досить низькою. На нашу думку, щоб забезпечити позитивні тенденції зниження рівня бідності серед цієї групи населення, уряд повинен спрямувати свої зусилля на розвиток ринку праці (нові робочі місця, простота оформлення та ведення підприємницької діяльності), забезпечуючи навчання упродовж життя.

ВЄвропейському Союзі бідними вважають осіб, дохід яких становить менше 60% від середнього

показника в країні, при цьому також враховують усі соціальні виплати [3]. За оцінками ООН, в Україні бідних людей – 78% (в Європі – 17%). Така ситуація може призвести в майбутньому до соціальної нестабільності та встановлення тоталітарного режиму.

В Україні критерії бідності згідно із даними Державного комітету статистики визначають суб'єктивним методом: як свідчать результати, 44% респондентів вважають себе бідними, 38% – небагатими, 11% – середняками, 0,2% – багатими, та 0,02% – дуже багатими [2, с. 82].

Варто відзначити, що за Індексом добробуту підготовленим Лондонським Інститутом Легатум для 110 країн світу, Україна в цьому списку знаходиться в групі найбідніших країн світу та займає 69 місце – одне з найнижчих у Європі [6, с. 327].

За таких масштабів бідності виникає замкнене коло «низька купівельна спроможність – низький попит на товари і послуги – скорочення внутрішнього ринку». І розірвати це коло без серйозного збільшення доходів неможливо. Якщо не досягти реального зростання доходів, позитивне вирішення проблеми подолання бідності втрачає перспективу. Бідність населення загалом, і економічно активного зокрема, створює обмеження для розвитку економіки. Ризики та наслідки бідності в країні є такими, що їх без перебільшення можна назвати загрозою економічній безпеці країни.

Прогнозні показники бідності, передбачені Стратегією [4], щодо скорочення до 2010 року рівня бідності до 21,5%, а рівня крайньої бідності – до 3% залишилися невиконаними. Саме цим і зумовлена необхідність пошуку ефективних шляхів подолання бідності в Україні.

На нашу думку, подолання бідності населення

Вартість споживчого кошика у 2010 році [3]

|                                   |                     |
|-----------------------------------|---------------------|
| Запропонований українською владою | 1569 грн / 196 дол. |
| За даними опитування українців    | 3580 грн / 447 дол. |
| За розрахунками експертів ООН     | 500 дол.            |

України можливе лише за умови забезпечення економічного зростання, в процесі якого збільшується зайнятість населення, з'являються нові робочі місця, збільшуються доходи бюджетів та соціальних фондів, а також доходи працюючого населення.

Вирішення проблеми бідності населення України можливе за умови створення середнього класу і збільшення прошарку людей, які б ідентифікували себе як заможні люди за рівнем і структурою своїх доходів і видатків. Наприклад, у високорозвинених країнах частка середнього класу становить 60% населення, а в Україні середній клас фактично відсутній.

Важливим фінансовим інструментом подолання бідності є соціальні пільги. В Україні одна й та ж людина може користуватися пільгами за кількома видами, тому перелік пільговиків складає більше, ніж половина населення України. Щороку кількість пільгових категорій зростає, а тому збільшуються масштаби фінансування надання соціальних пільг. Наявність все більшої кількості пільговиків підриває основне призначення соціального захисту – підтримку найбільш вразливих верств населення. Соціальна допомога повинна надаватись лише тим громадянам, які дійсно її потребують, тобто тим, які позбавлені засобів для існування. В умовах ринкового господарювання слід використовувати переважно грошові виплати, а не натуральні. При цьому всі пільговики будуть поставлені в рівні умови і зможуть ефективніше розпоряджатися цими коштами.

Особливої уваги заслуговує рівень заробітної плати населення України. Лише зростання рівня оплати праці зможе підвищити задоволення фізіологічних, соціальних та культурних потреб населення. Для зростання частки заробітної плати у ВВП і структурі доходів населення необхідно підвищити продуктивність праці. Досягти цього можна завдяки інноваційному розвитку економіки. Важливу роль має відіграти підвищення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму.

Основними шляхами вдосконалення оплати

праці в Україні є: ефективні заходи в галузі розробки взаємодоповнюючих і послідовних заходів, що стосуються мінімальної заробітної плати і колективних договорів; підвищення державного впливу на регулювання та контроль за системою оплати праці; переглянути політику регулювання оплати праці в частині розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки; впровадження нового підходу до оподаткування прибутку підприємства; встановити диференційовані ставки прибутку; запровадження на кожному підприємстві сучасного, адекватного умовам перехідної економіки організаційно-економічного механізму визначення індивідуальної заробітної плати; збільшення обсягів виробництва продукції шляхом запровадження новітньої техніки; збільшення кількості державних замовлень на виготовлення продукції вітчизняними підприємствами; запровадження погодинної оплати праці; потрібно розробити і запровадити методику розрахунку регіональних прожиткових мінімумів тощо.

Варто зауважити, що український споживчий кошик не враховує сучасних потреб людини, пов'язаних з технологічними, інтелектуальними, інформаційними змінами в сучасному суспільстві. Важливо, щоб ті мінімальні гроші, які одержує людина, забезпечили їй повноцінне харчування, а саме: українець має споживати за місяць 165 г сала, 1 кг 295 г яловичини, 630 г свинини, 1 кг 140 г м'яса птиці, 5 кг хліба, 7,8 кг картоплі, 2 кг помідорів, 7,9 кг фруктів. Споживчий кошик має, окрім того, передбачати достатні витрати на одяг, оплату комунальних послуг, задоволення культурних та інформаційних потреб [3].

В Україні вже більше 10 років не переглядався набір товарів та послуг і структура нормативів для обчислення прожиткового мінімуму, які відповідали б реаліям економічного життя в Україні. У прожитковому мінімумі не враховано низку життєво необхідних видатків домогосподарств: на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найм, на освіту, оздоровлення, платні медичні послуги, утримання

дітей у дошкільних навчальних закладах тощо. При розрахунках загального показника по Україні необхідно враховувати регіональні відмінності цін на продовольчі та непродовольчі товари.

Рівень зайнятості та ринок праці посідають не останнє місце серед фінансових інструментів подолання бідності. Для їх вдосконалення важливим є зниження рівня безробіття, розвиток тимчасової зайнятості і громадських робіт, зростання рівня трудових доходів, скорочення заборгованості з виплати заробітної плати і соціальної допомоги, регулювання мінімальної заробітної плати, збільшення пенсій та споживання найбільш бідними верствами населення, підвищення ефективності виробництва за рахунок зростання продуктивності праці, посилення ефективності системи соціального захисту населення.

Перспективним шляхом підвищення рівня життя населення, а, отже, вдосконалення системи соціального захисту населення є створення сприятливих умов для ведення малого і середнього бізнесу. Нині в Україні частка доходів від підприємницької діяльності у структурі грошових доходів населення є недостатньо високою порівняно з іншими країнами. Проте саме ці доходи можуть стати важливим джерелом підвищення рівня добробуту в Україні. За даними Світового Банку, у 2011 році Україна посідала 145 місце з 183 країн світу за індексом легкості ведення бізнесу.

Особливої актуальності набуває проблема спрощення системи оподаткування. З ухваленням Податкового кодексу податкова система стала більш спрощеною, адже число податків та обов'язкових зборів скоротилося. Звичайно це полегшує сплату податків і є передумовою розвитку малого і середнього бізнесу. Проте додаткову складність при сплаті податків в Україні зумовлює громіздка система сплати відрахувань на соціальне страхування, що складається з чотирьох окремих програм соціального страхування.

Важливим етапом запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб і, водночас, встановлення неоподаткованого мінімуму на рівні прожиткового мінімуму.

У системі соціального захисту населення України не виконують ефективний фінансовий контроль здійснення виплат і надання пільг, як один з принципів ефективного управління суспільними фінансами. Це проявляється в існуванні суперечностей у різних нормативних актах через їхню надзвичайно велику кількість.

В Україні відсутній єдиний державний реєстр громадян, які мають право на соціальну підтримку і користуються пільгами. Необхідно організувати

належний облік пільгових категорій населення, адже на сьогодні в Україні нараховують більше 120 категорій пільговиків, майже половина з яких – за професійною ознакою.

Подальше вдосконалення соціального захисту неможливе без підвищення доступності якісних бюджетних послуг. Недоступними суспільними послугами є, насамперед, послуги з освіти та охорони здоров'я. У деяких населених пунктах, особливо в сільських місцевостях, поблизу житла відсутні медичні установи, аптеки, дошкільні заклади, а також об'єкти торгівлі. Проблемним питанням є також відсутність регулярного транспортного сполучення з іншими населеними пунктами. Фінансування створення таких зручностей лягає в основному на державу та органи місцевого самоврядування: необхідно вдосконалити механізм встановлення цін на суспільні послуги, мінімізувати зростання цін на суспільно важливі товари і послуги.

Досвід зарубіжних країн доводить, що перспективним шляхом вдосконалення системи соціального захисту населення є досягнення сталого економічного зростання. Для цього потрібне підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Рушійною силою має стати науково-технічний потенціал нашої країни. Україна, маючи значний науковий потенціал, використовує його недостатньо. Для підвищення ролі науки у забезпеченні економічного зростання необхідним є фінансування інноваційних проєктів з державного бюджету.

Особливу увагу слід звернути на вирішення житлових проблем людей. Найважливішою з нереалізованих потреб як малозабезпечених громадян, так і тих, хто перебуває на межі бідності, є потреба у житлі. У більшості сімей України спостерігають таку ситуацію, що квадратних метрів житлової площі не відповідає кількості осіб у сім'ї. Наприклад, у 2009 році кількість громадян, які потребували житло становила 1174 особи, а кількість громадян, що його отримала – 11 осіб. На нашу думку, держава має надавати молодим сім'ям безвідсоткові кредити на купівлю житла.

Отже, всі шляхи подолання бідності можна згрупувати на три основні блоки: соціальний, економічний, правовий.

1. Соціальний блок:
  - зміцнення довіри до держави, її фінансової і банківської систем;
  - підвищення рівня освіти населення;
  - ліквідація таких депривацій, як відсутність поблизу житла аптек, медичних установ, дошкільних закладів, регулярного щоденного транспортного сполучення.
2. Економічний блок:

- підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок значного науково-технічного потенціалу нашої країни;
- підвищення рівня зайнятості та розвиток ринку праці;
- підвищення та удосконалення оплати праці, а також збільшення її частки у структурі доходів громадян;
- створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу, що призведе до покращення добробуту населення формування середнього класу в Україні;
- вдосконалення системи соціального захисту;
- врахування майнового стану громадян при наданні соціальних допомог;
- удосконалення адресної соціальної допомоги та соціальних послуг, скасування соціальних пільг, що встановлені за професійною ознакою;
- ліквідація великого розриву між мінімальними і максимальними пенсіями, збільшення розмірів мінімальних пенсій;
- підвищення ролі бюджету у вирішенні житлових проблем людей;
- перегляд набору товарів та послуг і структури нормативів для обчислення прожиткового мінімуму, які відповідали б реаліям економічного життя в Україні;

- вдосконалення механізму встановлення цін на суспільні послуги, мінімізація зростання цін на суспільно важливі товари і послуги.

### 3. Правовий блок:

- розробка Стратегії попередження та подолання бідності населення України в умовах фінансово-економічної кризи на 2010–2015 рр. та затвердження Урядом України заходів щодо її виконання;
- дієвий контроль за цільовим та ефективним використанням коштів, призначених для соціального захисту населення;
- створення єдиного державного реєстру громадян, які мають право на соціальну підтримку і користуються пільгами, налагодити облік пільгових категорій населення;
- спрощення системи оподаткування та запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.

**Висновки.** Подолання бідності, здійснюване комплексом фінансових інструментів, є важливим елементом як для підвищення рівня життя населення, так і для розвитку економіки країни. Використання запропонованих шляхів подолання бідності дозволить зменшити число бідних в Україні та покращити умови життя українців. Що в подальшому дасть можливість знизити рівень бідності та її глибину.

### Список використаних джерел

1. Звіт про результати аналізу виконання Комплексної програми забезпечення реалізації Стратегії подолання бідності в Україні. — К. : Рахункова палата України, 2011.
2. Красун А. Бідність в Україні та шляхи її подолання / А. Красун, Я. Турчин // — Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. — 2008. — №20. — С. 81–85.
3. Межа бідності в Україні та Європі [Електронний ресурс] / Z-Україна: статистика, економіка, тенденції. — Режим доступу : <http://zet.in.ua/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>

4. Про Стратегію подолання бідності [Електронний ресурс] : указ Президента України від 15.08.2001 № 637/2001. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1083.2249.0>.
5. Статистичний щорічник України за 2009 рік: державний комітет статистики / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2010. — 567 с.
6. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Н. М. Холод. — Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. — 442 с.
7. Юхимчук А. Чому бідні ...?! / А. Юхимчук // Голос України. — 2011. — №51. — С. 32–34

УДК 339.9.012.23

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ БРЕНДІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ****BRAND GLOBALIZATION UNDER THE MODERN CONDITIONS****Микола Петрович ОВЧАРУК***к. е. н., доцент кафедри економічної теорії  
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)***Mykola P. OVCHARYK***PhD in Economics, the Dean, Associate Professor of Economics Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)***Валентина Михайлівна МОТРИЧЕНКО***к. е. н., доцент кафедри економічної теорії  
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)***Valentyna M. MOTRYCHENKO***PhD in Economics, Associate Professor of Economics Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)*

*Анотація. У статті досліджено розвиток брендів на сучасних глобальних ринках. Досліджено рейтинг брендів компаній: світовий, європейський та азіатський. Проаналізовано вартість російських та українських компаній порівняно з вартістю світових брендів, запропоновано заходи щодо подальшого розвитку українських компаній.*

*Summary. This article studies the brand development at modern global markets. The rating of companies' brands is investigated: world, European and Asian ones. The cost of Russian and Ukrainian companies in comparison with the cost of world brands is analyzed; the measures for further development of Ukrainian companies are suggested.*

**Ключові слова:** торговельна марка, бренд, брендинг, бренд-менеджмент.  
**Key words:** trade mark, brand, branding, brand management.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації світових товарних ринків характерною ознакою та найважливішою умовою ефективного розвитку управлінської діяльності економічних суб'єктів є активна глобалізація світових брендів. Просування та активне розкручування брендів вимагає з одного боку значних капіталовкладень, а з іншого - є запорукою успішного завоювання ринку та збільшення збуту продукції. У результаті впливу глобалізаційних процесів вартість брендів зростає, виникає необхідність створювати нові та поширювати їх на нові товарні ринки. З огляду на це тема є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми щодо глобалізації світових брендів досліджували вітчизняні та зарубіжні фахівці

в галузі маркетингу та бренд-менеджменту, зокрема фахівцями з цієї проблеми є Д. Аакер, О. Азарян, Д. Капфер, Ф. Котлер, В. Липчук, В. Руделіус та ін.

**Метою статті** є дослідження специфіки розвитку брендів в умовах глобалізації.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** У сучасних умовах при виготовленні товару фірма повинна турбуватися про те, щоб він був упізнаний споживачами, покупцями чи користувачами. Тому основне завдання фірми здійснювати активну політику формування та представлення індивідуального ринкового «обличчя» товару чи послуги. Це досягається використанням товарно-знакової символіки та інформації.

У торговельній практиці дуже поширеним є поняття – «товарна марка» (або «бренд»), тобто ім'я, знак або символ (малюнок або їх комбінація), які служать для відокремлення товарів різних товаровиробників. В якості товарної марки можуть бути використані:

- фірмове ім'я – буква, слово, група слів або букв;

- фірмовий знак – символ, малюнок, своєрідний колір, що є частиною товарної марки, яку можна впізнати, але не прочитати, вимовити. Фірмові кольори є надзвичайно важливим інструментом, фоном товарного знака серед подібних, майже тотожних товарів [5, 34].

Товарні знаки мають давню історію. Ще у Вавілоні та в Ассирії на кам'яних плитах палаців карбувались клинописом імена їх володарів або будинків. З розвитком ремесла використання особливих товарних знаків, клейма і герба, отримало широке розповсюдження. Ремісники і торговельники завжди вимагали особистих підписів та гербів на товарах з метою визначення кількості і якості вироблених товарів.

У наш час поява персонального комп'ютера в 70-х роках та Інтернету в 90-х активізували появу значної кількості нових бізнесів. Стів Джобс та Стів Возняк розробили комп'ютер Apple у 1976 році в сімейному гаражі Джобса. Компанії Microsoft та Dell заснували тінейджери в 1975 та 1984 роках. Ларі Пейдж та Сергій Брін розробили пошукову систему Google в одній з кімнат Стенфордського гуртожитку.

У ринковій економіці товарний знак – це об'єкт власності. Власник має право володіти, використовувати та розпоряджатися товарним знаком. В якості товарного знака найбільш поширеними є словесні позначення (більше 82% усіх товарних знаків у світі) і замальовки (15%), а також їх комбінації (5%) [5, 34].

Нині маркетологи розуміють, що торговельні марки не тільки забезпечують ототожнення товару й певне спрощення його вирізнення з-поміж продуктів конкурентів. Успішні й визнані бренди роблять ставку на особистість торговельної марки.

Дослідження свідчать, що споживачі переважно приписують продуктам властивості особистості – традиційний, романтичний, грубий, витончений, бунтівливий – і вибирають такі ж торговельні марки, які асоціюються з вдало підбраною рекламною компанією та їх власним або бажаним уявленням про себе. Маркетологи можуть надати марці особистісних характеристик і передати їх рекламними засобами, використовуючи один з типів споживача чи ситуацію, що викликає відповідні почуття,

сподіваючись, що в майбутньому вони будуть асоціюватися з цією маркою. Наприклад, Coca-Cola асоціюється з такими характеристиками: американська, справжня, освіжаюча, вибухова, а Pepsi – молода, яскрава, модна, сучасна.

Торговельна марка має велике значення для будь-якої компанії. Така її роль зумовлена тим, що кожна марка має свій марочний капітал, тобто додаткову вартість. Ця вартість забезпечує дві важливі переваги: конкурентну і цінову – споживачі часто готові заплатити вищу ціну за якісний продукт з марочним капіталом. Марочний капітал дорівнює різниці, яку споживач сплачує за одну марку порівняно з товаром без марки, якщо їх властивості та функціональні вигоди тотожні. Серед товарів, які виграють від марочного капіталу, можна згадати комп'ютерні процесори від компанії Intel, мобільні телефони Nokia тощо.

Капітал марки не виникає за одну мить, створення капіталу марки нелегкий і нешвидкий. Насамперед, виховують позитивне ставлення споживачів до торговельної марки й ув'язування марки з цілим класом товарів, або створення ідентичності марки [7, с. 320].

Наступним кроком є нав'язування та запам'ятовування брэнда у свідомості споживачів за допомогою маркетингових засобів. Із врахуванням функціонального, експлуатаційного та образного вимірів (наприклад, компанія Nike пов'язувала свій бренд у маркетингових програмах із найвищим досягненням спортсменів).







І останнє – дослідження думки споживачів про значення та роль торговельної марки. Аналіз ґрунтується на якості товару, довірі до товару, емоційній реакції споживачів (наприклад, марка Volvo сприймається як якісний, надійний і зручний товар). Дуже складно досягти взаємодії між споживачами й торговельною маркою, отримати прихильність до неї (наприклад, «Київстар», «Оболонь» пов'язують себе з національним виробником, наголошуючи на гордості країни та ін.).

Капітал марки надає її власнику фінансові переваги, які стають частиною нематеріальних активів. Вони можуть зростати в ціні, коли ними ефективно управляти, і падати, коли неефективно. Справжній капітал марки складно виміряти, проте розвиток цієї складової вартості бізнесу викликав появу щорічних рейтингів.

Так, Європейський бренд-інститут, оцінюючи бренди і патенти «Eurobrand 2011», результати якого були представлені у Відні, охоплює більш ніж 3 тис. корпорацій з 24 країн і 16 галузей промисловості.

Таблиця 1

Рейтинг вартості брендів 100 корпорацій світу в 2011 р.

| Рейтинг | Бренд   | Промисловість   | Країна | Вартість бренду (млрд євро) |
|---------|---|-----------------|--------|-----------------------------|
| 1       |    | IT & Technology | США    | 69,658                      |
| 2       | <i>The Coca-Cola Company</i>  | Consumer goods  | США    | 55,079                      |
| 3       | <b>Microsoft</b>  | IT & Technology | США    | 51,331                      |
| 4       | Google  | IT & Technology | США    | 48,175                      |
| 5       |    | IT & Technology | США    | 46,243                      |
| 6       |   | Consumer goods  | США    | 44,949                      |
| 7       |  | Telco           | США    | 44,552                      |
| 8       | <b>P&amp;G</b>  | Consumer goods  | США    | 44,215                      |
| 9       |  | Consumer goods  | США    | 43,195                      |
| 10      |  | Consumer goods  | США    | 42,985                      |

Так, за результатами їхнього аналізу в рейтингу 100 найдорожчих брендів світу потрапили найвпливовіші транснаціональні корпорації світу (табл. 1 [6]).

Дані табл. 1 свідчать, що найдорожчим брендом є логотип компанії Apple - яблуко, вартість якого 69,658 млрд євро., другим у рейтингу є бренд компанії Coca-Cola - 55,079 млрд євро.; третє місце посідає корпорація Microsoft - 51,331 млрд євро. Ці ж корпорації очолили і рейтинг найдорожчих брендів корпорацій США. Успіху компанії Apple виробника планшетів iPad (перше місце рейтингу) сприяв ефективний дизайн,

наявність лояльної клієнтської бази і грамотно побудований маркетинг.










Серед країн Європи та Азії інші корпорації очолили рейтинг найдорожчих брендів, вартість їхніх брендів майже в двічі нижча ніж США (табл. 2-3 [6]).

Дані табл. 2 свідчать, що серед корпорацій Європи найдорожчий бренд - LVMH і його вартість складає 31,699 млрд євро; другим у рейтингу є бренд Vodafone - 28,505 млрд євро; третє місце посів бельгійський бренд ABInBev - 25,481 млрд євро.

Вартість марок європейських корпорацій



Рейтинг вартості брендів корпорацій Європи в 2011 р.

| Рейтинг | Бренд   | Промисловість  | Країна         | Вартість бренду (млрд євро) |
|---------|---|----------------|----------------|-----------------------------|
| 1       |    | Luxury         | Франція        | 31,699                      |
| 2       |    | Telco          | Великобританія | 28,505                      |
| 3       |    | Consumer goods | Бельгія        | 25,481                      |
| 4       |    | Consumer goods | Швейцарія      | 25,418                      |
| 5       |    | Consumer goods | Великобританія | 24,344                      |
| 6       |    | Telco          | Іспанія        | 23,384                      |
| 7       |   | Automotive     | Німеччина      | 19,552                      |
| 8       |   | Telco          | Німеччина      | 18,102                      |
| 9       |  | Industry       | Німеччина      | 17,884                      |
| 10      |  | Consumer goods | Великобританія | 17,764                      |

порівняно з минулим роком у цілому підвищилася на 11,6%. Компанія Nestle збільшила свою вартість бренду на 29,9%, BASF – на 17,6% та Daimler – на 15,4%. Серед інших товарних марок у категорії «товари широкого вжитку» збільшення відбулось на 10,2%, фінансові послуги – на 14,6%, телекомунікації – на 5,4%. Найдорожчі та розкішні товари ілюструють найбільше збільшення вартості бренду на 17,6%, з середнім промисловим зростанням – на 8,9%.

З аналізу таблиць 1–2 можна зробити висновок, що найдорожчі бренди і найбагатші корпорації світу – це корпорації США. Європейські корпорації лідирують за вартістю брендів серед товарів широкого вжитку, американські за IT – технологіями.

Серед корпорацій Азії лідером серед найдорожчих брендів є China mobile, вартість бренду – 39,610 млрд євро; на другому місці ICBC – 24,414 млрд євро; третє місце посів бренд Toyota, вартість її бренду – 21,297 млрд євро (див.

табл. 3 [6]).











Таким чином, серед найдорожчих брендів світу – американські корпорації, потім – корпорації Азії, а на останньому місці – корпорації Європи.

Потужний розвиток американських транснаціональних корпорацій пов'язують з тим, що для їх розвитку було створено оптимальні умови ведення бізнесу. Лише 5% компаній Європейського Союзу, що з'явилися після 1980 року увійшли до списку 1000 найбільших компаній в ЄС за ринковою капіталізацією, в Америці цей показник становив 22%.

Серед російських компаній сумарна вартість семи найдорожчих російських брендів (майже 33 млрд дол. США) приблизно дорівнює вартості торгового знаку британського телеком-гіганта Vodafone. Найдорожчим російським брендом у 2011 році став Ощадбанк (65 місце), Газпром зайняв 208 місце, Білайн – 243 місце, МТС – 304 місце, Лукойл – 348 місце, Роснефть – 370 місце [8].

Таблиця 3

Рейтинг вартості брендів корпорацій Азії в 2011 р.

| Рейтинг | Бренд   | Промисловість      | Країна         | Вартість бренду (млрд євро) |
|---------|---|--------------------|----------------|-----------------------------|
| 1       | <br>中国移动通信<br>CHINA MOBILE                 | Telco              | Гонконг        | 39,610                      |
| 2       |    | Financial services | Китай          | 24,414                      |
| 3       |    | Automotive         | Японія         | 21,297                      |
| 4       | <br>中国建设银行<br>China Construction Bank      | Financial services | Китай          | 18,385                      |
| 5       |    | Automotive         | Японія         | 18,204                      |
| 6       |    | Telco              | Японія         | 17,156                      |
| 7       |    | IT & Technology    | Південна Корея | 16,485                      |
| 8       |    | Industry           | Індія          | 16,108                      |
| 9       | <br>ArcelorMittal                        | Industry           | Індія          | 13,985                      |
| 10      | <br>中国农业银行<br>AGRICULTURAL BANK OF CHINA | Financial services | Китай          | 12,892                      |

Серед українських компаній найдорожчий бренд за версією газети «Дело» у оператора мобільного зв'язку «Київстара», який посів перше місце у загальному рейтингу і вартість торговельної марки якої 2,52 млрд дол. США. Друге й третє місце посіли Епіцентр (вартість 0,7 млрд дол. США) та «Наша Ряба» (вартість 0,6 млрд дол. США) [1]. Вітчизняним компаніям складно просувати свої бренди, оскільки на вітчизняному ринку є значна кількість просунутих світових брендів, водночас вони вдало закріплюються на національному ринку

вітчизняних товаровиробників.

Незважаючи на таку розрізнену вартість брендів у сучасному глобальному ринку товарів і послуг, жодна з компаній не застрахована від провалу бренду чи виходу з ринку.

Наприклад, Pan American World Airways, найбільша авіакомпанія та національний перевізник США, перестала існувати в 1991 році. Інші ж вижили ціною власного кровопролиття, наприклад, компанія ІВМ з 1990 до 1995 років звільнила 122 тис. чоловік, тобто чверть свого персоналу.

Світова фінансова криза істотно спустошила венчурний ринок капіталу, джерело життєвої сили багатьох молодих компаній, в результаті чого відбувся перерозподіл рейтингу компаній. Рецесія витіснила дрібні та недостатньо інтегровані на ринку компанії, а уряди, в свою чергу, вирішили рятувати великі компанії, такі, що занадто потужні для провалу, наприклад, Citigroup і General Motors.

Водночас вартість брендів менш вразлива ніж ціни на акції та вартість компаній на ринках капіталу. Корпорації відновилися після кризи швидше, а деякі галузі і досі демонструють зростання потенціалу ринкової капіталізації.

Набираючи оберти, великі компанії знову повертають свої позиції на глобальних ринках:

- завдяки підвищенню поінформованості про ризики. Наприклад, бренди можуть постраждати, якщо їхні постачальники (зокрема з Китаю) виявляться неякісними, а підрядники не будуть якісно та вчасно виконувати роботу;

- підприємства стають ефективнішими завдяки мінімізації витрат, присутності на кількох ринках і доступу до талановитих менеджерів-розробників. Наприклад, Компанія Cisco Systems стала піонером у використанні власних технологій відео для поліпшення зв'язку між своїми співробітниками;

- сучасні транснаціональні корпорації краще озброєні і здатні придушити дрібну конкуренцію. Гіганти – не завжди небезпечні, а дрібні компанії –

*Список використаних джерел:*

1. «Київстар» очолив рейтинг найдорожчих брендів України за версією газети «Дело» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zamkova.info/topnews/8966-kiyivstar-ocholiv-rejting-najdorozhchix-brendiv.html>.

2. Aaker D. The rule of global branding. Harvard Business Review. — 1999. — November. — 137–144 p.

3. Kapferer J-N. The post-global brand. Journal of Brand management. — 2005. — № 12. — 319–324 p.

4. Philip Kotler. Marketing and Brand interest. Los mejores artículos de Marketing y Ventas — Expansión. — 2006.

5. Липчук В. В. Маркетинг: основи теорії та

не завжди милі та безпечні. Існує потужний зв'язок між великими корпораціями та маленькими компаніями. Нові компанії, розробляючи біотехнології, збанкрутують, якщо не будуть отримувати підтримку з кишень великих компаній.

**Висновки.** Отже, в світі існують стабільні світові марки, вартість їхніх брендів сягає мільярдів євро, їх створювали десятиліттями і не одне покоління маркетологів. Водночас, український ринок брендів розвивається досить повільно з урахуванням вітчизняних особливостей, а також у зв'язку з відсутністю поняття «брендінг» на пострадянському ринку. В Україні потрібно розвивати та створювати як локальні, так і глобальні бренди, формувати бренд-імідж України в світі. Про існування даної проблеми свідчить недоотримання запланованих прибутків спортивного чемпіонату Євро-2012.

На глобальному світовому ринку сила та міць глобальних брендів є незаперечною і має значну капіталізацію коштів, прирівнюючи вартість брендів до бюджетів країн. Тому транснаціональні корпорації, відчуваючи цю міць, впливають як на економічну, так і політичну ситуації в країні. Тому, створюючи і поліпшуючи власний бренд, корпорація досягне незаперечної лідерської переваги над іншими. Політики ж не повинні чинити опір молодим компаніям, вони повинні ліквідувати всі можливі бар'єри, що заважають підприємцям розвивати бізнес, сприяти стартам та перетворенню малих компаній у великі.

практики: навч. посіб. / А. П. Дудяк, С. Я. Бугіль ; За загальною редакцією В. В. Липчука. — Львів : «Новий Світ – 2000»; — 2003. — 288 с.

6. Європейський бренд інститут [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.eurobrand.cc>

7. Маркетинг: Підручник / В. Руделиус, О. М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. ; Редактор-упорядник О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. — 4-те вид. — К. : навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент освіти України», 2009. — 648 с.

8. Найдорожчі у світі бренди [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrgazeta.com/ua/7076/>.

УДК 338

## ПРИНЦИПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

### MODERNIZATION PRINCIPLES OF CREDIT RELATIONS IN THE ECONOMY OF KNOWLEDGE

**Ольга Ивановна ПЕЧОНИК**

к. э. н., доцент, старший научный сотрудник Курганского филиала Института экономики  
Уральского отделения Российской академии наук

**Olga I. PECHONIK**

PhD in Economics, Senior Research Co-worker of Kurgansk branch of Institute of Economics of Ural  
Department of RAS  
pechonik@ya.ru

*Аннотация. В статье показана актуальность модернизации кредитной системы и кредитных отношений после мирового финансового кризиса. Сделана попытка определения принципов функционирования кредитной системы при формировании экономики знаний. Предложено разделение механизма обеспечения кредитными ресурсами духовного, информационного и материального. Даны рекомендации по изменению роли и функций кредитной системы.*

*Summary: The article deals with the urgency of modernization of credit system and the credit relations after the world financial crisis. The attempt of defining the function principles of credit system when forming the economy of knowledge is made. Suggested is the division of the mechanism of providing by the credit resources spiritual, information and material. Made are recommendations about change of a role and functions of credit system.*

**Ключевые слова:** кредитная система, процент, финансовый кризис, экономика знаний.

**Key words:** credit system, percent, financial crisis, the economy of knowledge

**Постановка проблемы.** Мы стоим на пороге крупнейших социальных перемен, в ходе которых будут заложены основы качественно нового общества. В периоды судьбоносных переломов до предела обостряется борьба мнений и идей, усиливается противостояние между социальными группами и слоями, происходят грандиозные столкновения целых мировоззрений. Серьезные потрясения переживает и мировая кредитная система. Становится понятным, что ни одна страна не может быть защищена от влияния мировой финансовой системы, и тезис об автономности ряда регионов или стран от того, что происходит в других странах, в особенности в экономике США, ставится под сомнение. В этой связи становится исключительно важно как изучение

основных тенденций общественного развития в области экономики и финансов, так и поиск путей выхода из сложившейся ситуации. Понимание и правильное использование полученных выводов – залог грядущих побед прогрессивных сил нового поколения.

Приступая к такому анализу можно отметить, что процессы глобализации и развития информационных технологий (получения, преобразования, передачи всех форм информации) послужили катализатором произошедших революционных сдвигов, а сильнейшим толчком к пониманию необходимости крупномасштабных изменений стала эскалация глобального экономического кризиса (осень 2008 года). Поэтому для понимания направлений

дальнейшего развития необходимо провести анализ причин и последствий этого кризиса.

На наш взгляд, существующие финансовые дисбалансы и противоречия между развитыми и развивающимися странами могут привести в перспективе к еще более разрушительному, чем нынешний, кризису. Глубинные факторы развертывания такого кризиса – денежные потоки, идущие вопреки экономическим законам, из развивающихся стран в развитые. До 1998 года наблюдалась штатная ситуация: движение капитала из развитых стран в развивающиеся. Изменить потоки глобального капитала сейчас уже не представляется возможным, иначе это приведет к существенному падению уровня жизни «золотого миллиарда».

Меры правительств развитых стран по стабилизации последствий финансово-экономического кризиса представляют собой лишь краткосрочные манипуляции по поддержке финансовой системы в шатком равновесии. В результате этого по сегодняшний день мировая финансовая система продолжает работать в некоем «автономном режиме».

Тот факт, что имеющиеся финансовые знания оказались недостаточными для предсказания кризиса, подводит к вопросу о необходимости смены парадигмы финансовой науки. Впрочем, единого мнения в научных кругах на эту тему пока нет. В научной литературе много внимания уделяется анализу причин и последствий финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Выдвинуто множество теорий и концепций, объясняющих причины возникновения экономических кризисов [1, 2, 3, 4]. Принципиально, на данный момент существуют две точки зрения на разразившийся мировой кризис. Одна заключается в том, что существующие правила игры на финансовом рынке, финансовые инструменты и институты и функции, которые они выполняют, являются естественным результатом их развития, разумны и экономически обоснованы сами по себе. Сторонники такой точки зрения полагают, что, как и в прошлом, путем вмешательства государства и регуляторов ситуацию удастся повернуть вспять, рынки нормализуются и экономическая система снова начнет цикл подъема, возможно, до времени следующего спада. Таким образом, кризис связывается с неэффективным регулированием и традиционной цикличностью. Другая точка зрения заключается в том, что существующая кредитная система изначально построена на деструктивных принципах и по определению не может быть стабильной и способствовать устойчивому экономическому росту. Кроме того,

сторонники такой точки зрения обращают на экономическую и социальную несправедливость современной кредитной системы.

Сегодня мировое экспертное сообщество при выборе между новыми инструментами, которые могут быть использованы в существующих форматах, и новой идеологией (и, соответственно, новыми форматами), делает выбор в пользу первых. Однако смена парадигм финансовой науки неизбежна. Конечно, это произойдет не в ближайшие годы, но это весьма вероятно в перспективе ближайшего десятилетия, так как наблюдается значительное противоречие финансовой теории тому, что происходит в действительности.

В подобной ситуации правительство развитых стран постепенно приходит к выводу, что банальными монетарными и эмиссионными стимулами восстановить докризисную модель развития уже не удастся, и «глобальная долговая пирамида» в скором времени может рухнуть. В этом случае «печатный станок» не только не поможет, но лишь выступит в роли катализатора масштабного и окончательного финансового коллапса.

Исследуя причины мирового кризиса стоит отметить, что многие ученые оставляют в стороне духовно-нравственные факторы. Ученых-экономистов больше интересуют финансовые причины кризисов и лишь в малой степени – связанные с человеческим фактором. Хотя известно, что нарушение равновесия в социально-экономической системе и эмерджентные флуктуации в ней возникают не только из-за присущего человеку иррационального экономического поведения, но и вследствие низкого уровня морального сознания экономических субъектов.

Сейчас все чаще поднимается вопрос о том, что идеология общества потребления изжила себя. В частности, об этом говорил Патриарх Московский и всея Руси Кирилл, касаясь темы глобального финансового экономического кризиса: «По мере его развития становится все более очевидным, что корни этого бедствия кроются не столько в экономической, сколько в нравственной сфере». Он также отметил, что «путь к преодолению кризиса экономики лежит через преодоление кризиса человеческих душ, через отказ от культа богатства, от безудержного потребления, от погони за наживой любой ценой, от эгоистического использования собственности, от пренебрежения нуждами бедных» [5].

**Анализ последних исследований и публикаций.** По нашему мнению, модернизация экономических отношений в России должна

охватывать разные направления: не только технологическое и организационно-правовое, но и социокультурное и гуманистическое. Невозможно создать социальное государство, как это определено Конституцией РФ (ст. 7, п. 1), не избрав гуманизацию в качестве главного пути развития экономических отношений в России. Это мнение изложено в следующих трудах зарубежных ученых: Основы социоэкономического (гуманистического) направления в экономической науке заложили П. Козловски, А. Этциони, А. Сен, А. Флекснер, С. Бриттан, А. Рих, Дж. К. Гэлбрейт, К. Поппер и др. В отечественной экономической литературе социально-этические проблемы

В этой экономике человек рассматривается как цель экономического развития. Только люди с творческим складом ума, мыслящие креативно создают в этой экономике новое знание. Стоимостной прирост в такой экономике формируется в духовном производстве. Поскольку информация и знания быстро устаревают, а на устаревшей элементной базе нового, инновационного продукта не создашь, то требуется непрерывный процесс приумножения знаний.

Поэтому сегодня, осознание финансов как стоимостных отношений распределения, должно исходить из понимания того, что

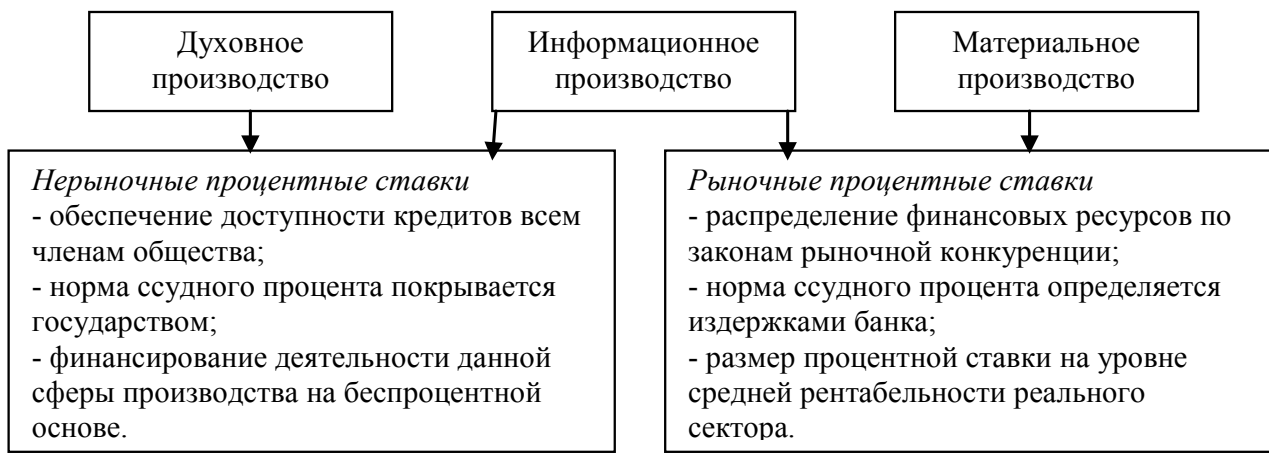


Рис.1. Принципы разделения сферы кредитных отношений

экономики рассматривали Л. И. Абалкин [6], Д. С. Львов, В. С. Автономов, Т. И. Заславская, Н. Я. Петраков, Д. С., Петросян Н. М. Римашевская, Р. С. Гринберг и А. Я. Рубинштейн и др. [7, 8, 9].

**Цель статьи** – анализ актуальности модернизации кредитной системы и кредитных отношений после мирового финансового кризиса.

**Обоснование полученных научных результатов.** Подобная трансформация менталитета крупнейших экономических игроков мировых финансов (будь-то государств, транснациональных корпораций и банков и т.д.) обусловит принципиально иные факторы построения экономического могущества, конфигурацию мировых финансов.

Мы вступаем в новый этап цивилизации. Смена технологических укладов в прошлом (на основе крупнейших открытий – например, колеса, электричества, создание компьютера) всегда определяла кардинальные сдвиги в экономических отношениях субъектов. На современном этапе движущей силой становятся ценности, создаваемые знанием. Итак, экономика знаний определяет конфигурацию мировой экономической и кредитной систем.

мегаэкономическая целостность задает новые требования к их предназначению, эволюционированию. Финансы призваны обслуживать процессы воспроизводства человеческого капитала. Производными в новой экономической системе выступают факторы производства и территориальное разделение, ибо в зависимости от наиболее выгодных условий стоимостного воспроизводства будет осуществляться переброска, базирование данных факторов.

Кредитная система должна опираться на то, что кредитные отношения целесообразно строить как на рыночных, так и на нерыночных условиях: обеспечить рыночными механизмами сферу материального производства, а духовную сферу – нерыночными методами (рисунок 1).

Для этого требуется не только доработка рыночных механизмов кредитования в направлении формирования оптимальных процентных ставок для материального производства, но и разработка принципов финансирования развития духовного и информационного производства. Это означает необходимость пересмотра роли и функций

кредитных организаций и всей банковской системы в обеспечении этого процесса.

Для запуска процесса реформирования кредитной системы необходимо и достаточно в формате действенной борьбы с глобальным кризисом предпринять новые принципы к ее построению:

Кредитная система при функционировании в рамках духовного производства не должна опираться на процент. А размер процентной ставки для материального производства не должен превышать уровень средней рентабельности реального сектора. Процент ведет к дисбалансам в экономике и социальной несправедливости. Причиной текущего кризиса являются процентные деньги. Таким образом, деньги не должны быть товаром. Доступ к денежным средствам должен иметь каждый экономический субъект на беспроцентной основе в духовном производстве и за определенную плату услуг банка (к примеру, комиссию) в материальном производстве.

Данные принципы устраниют возможность получения коммерческими банками спекулятивного процентного дохода и серьезно меняют институты и инструменты для выполнения функций объединения капитала в пул и перераспределения экономических ресурсов. Кредиты предполагается выдавать на беспроцентной основе, но с условием возврата основной суммы долга, тогда как в настоящее время кредитные ресурсы выдаются коммерческими банками на процентной основе и с условием возврата основной суммы долга. Применяя новые принципы построения кредитной системы, в принципе, можно сохранить роль банков или других кредитных учреждений в роли перераспределителя экономических ресурсов, но уже на беспроцентной основе. В результате будет использован персонал существующей кредитной системы, их опыт в проведении экспертиз для отбора и мониторинга «качественных» проектов и «качественных» заемщиков. Так как предполагается, что банки в новых условиях смогут выдавать кредиты на условии возмещения собственных издержек для материального производства и на беспроцентной основе для духовного производства, то они не смогут сами создавать деньги (выдавать кредитов больше, чем имеется денежных ресурсов). В этом случае возможность формирования денежной ресурсной базы останется только у государства через центральный банк.

Следует сказать, что отсутствие рыночной процентной ставки для духовного производства не означает безграничность и «легкую» доступность этих ресурсов для экономических

субъектов. Объем доступной денежной массы будет напрямую определяться центральным банком, а эффективность использования и платежеспособность заемщиков/акционеров будет определяться и контролироваться всеми другими финансовыми институтами.

Возникает вопрос, каким образом будут покрываться расходы работы таких банков и извлекаться прибыль в отсутствие процентных доходов. Для материального производства это может быть взимание с заемщиков комиссии за предоставление денежных ресурсов исходя из принципа возмещения издержек. В установлении нормы процента для материального производства государство должно играть активную роль, определяя максимальный размер процентной ставки на уровне средней рентабельности реального сектора. Для духовного производства – государственное регулирование доходности банковских операций будет осуществляться через оплату этой доходности государством по причине того, что банки в этом случае выполняют важную экономическую и социальную миссию. Механизмы государственного стимулирования повышения эффективности деятельности и качества обслуживания клиентов финансовых посредников можно позаимствовать из существующего опыта регулирования доходов «естественных монополий» (например, в области распределения воды, электричества и т.д.). Одним из главных критериев эффективности работы банков должна стать минимизация процента просроченных и «плохих» долгов в общем объеме выданных кредитов. Такие банки смогут получать вознаграждение исходя из разницы между минимально допустимым процентом сбора долгов, устанавливаемым государством и фактическим процентом сбора долгов.

Следующий вопрос заключается в том, каким образом при такой системе будут аккумулироваться сбережения населения и предприятий для перераспределения их другим экономическим субъектам. Сегодня банки привлекают под процент денежные средства, в основном, населения и выдают кредиты тому же населению и предприятиям под более высокий процент. Представляется, что в новых условиях функционирования кредитной системы население и предприятия также смогут играть активную роль в формировании ресурсной базы на основе банковских депозитов с фиксированной доходностью. При этом банки в свою очередь будут обязаны разместить эти средства в экономике для развития материального, информационного или духовного производства. Другими инструментами получения дохода от сбережений для населения и

предприятий останутся инвестиции в развитие предприятий реального сектора экономики (или фонды) с получением дохода от их прибыли. Частные сбережения и государственные денежные ресурсы могут быть эффективно направлены на развитие экономики через существующие в этом рынке институты. Таким образом, население и предприятия смогут направить большую часть своих доходов на потребление либо во вложение в развитие реального сектора экономики.

**Выводы.** В заключении отметим, что в современном мире все активнее ведутся исследования и анализируется воздействие социально-культурных и моральных факторов на экономическую деятельность людей и социальные институты. Установление норм социальной справедливости в финансово-экономических отношениях во многом обусловлено спросом на указанные нормы и их предложением. Так, вряд ли в ближайшем будущем многие социальные и профессиональные группы в нашей стране согласятся с трансплантацией норм социальной справедливости, господствующих в экономике развитых стран, где признается необходимость рыночного неравенства, отождествляемого со справедливостью. Эти нормы и вытекающие из них требования несовместимы с этнопсихологическими и культурными традициями и давно признанными формальными институтами российской экономической жизни. Большее признание получает идея некоторого социально-нравственного и политико-экономического консенсуса.

#### *Список использованных источников*

1. Аттали Ж. Мировой экономический кризис. Что дальше? *La crise, et apres?* / Ж. Аттали. — СПб : Питер, 2009.
2. Делягин М. Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. / М. Г. Делягин. — М. : Вече, 2008.
3. Ключников Б. Ф. Мировой кризис как заговор / Б. Ф. Ключников. — М. : Алгоритм, Эксмо, 2009.
4. Кругман П. Возвращение великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / П. Кругман. — М. : Эксмо, 2009.
5. Патриарх Кирилл. Экономические бедствия – следствие кризиса человеческих душ. — Режим доступа : [www.aif.ru/z2/index.php/society/article/25214](http://www.aif.ru/z2/index.php/society/article/25214).

Подобный консенсус может быть достигнут в рамках формирования экономики знания и стать реальным базисом экономической науки. Однако сам факт принципиальной возможности движения к экономике знаний еще не решает ряда методологических проблем. Признание важности нравственности и морали в экономической жизни общества стало основой для выделения в экономическом поле трех сфер производства (духовного, информационного и материального) и осуждения высокого уровня процентных ставок, сформированного по единым правилам рынка для каждого из видов производств. Рассмотрев существующие механизмы финансирования, используемые для организации процесса функционирования всех сфер производства, считаем, что для материального производства приемлемо сохранить рыночный ссудный процент (простроенный на принципах возмещения издержек), а финансирование духовного производства целесообразно осуществлять на нерыночных условиях (исходя из того, что цель духовного производства – создание нерыночного продукта). Для информационного производства возможно сочетание рыночных и нерыночных процентных ставок. Причем разделение механизма обеспечения кредитными ресурсами духовного, информационного и материального производств должно обеспечивать опережающее, по сравнению с информационным и материальным производствами, развитие духовного производства.

6. Гуманистические ориентиры России. Вызовы нового века и стратегический ответ России / Л. И. Абалкин и др. — М. : ИЭ РАН, 2002; Федоренко Н. П. Гуманистическая экономика. — М. : Экономика, 2006.
7. Петросян Д. С. Гуманистическая экономика и управление: новая парадигма хозяйствования и экономическая политика в России. — М. : Прометей, 2001.
8. Петросян Д. С. Предпосылки гуманистической ориентации экономики России / Д. С. Петросян // *Экономическая наука современной России*. — 2007. — N 1.
9. Петросян Д. С. Гуманистическая экономика и социальная справедливость / Д. С. Петросян // *Общественные науки и современность*. — 2007. — N 5.



УДК 336.71.003.13

## ENSURING THE EFFICIENCY OF BANKING ACTIVITIES IN A CRISIS PERIOD AND ITS IMPACT ON THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

**TAMILA A. ORYSHECHKO-BARTOKHA**

*PhD in Linguistics, Senior Lecturer of Social Sciences and Humanities Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)*

*Summary. The paper dwells on the essence of the concept of banking activities efficiency and the major factors influencing it in the crisis period. Analyzed are the principal trends of banking activities before and during the financial crisis in Ukraine. Emphasis is placed on the role of foreign capital in the banking*

*system of Ukraine, its impact on ensuring the effective banking activities as well as the development of the national banking sector on the whole. The main directions of efficiency improvement of banking activities for the purpose of the counteraction to the crisis phenomena of the economy are suggested.*

**Key words:** *efficiency of banking activities, credit activities, resource base, foreign capital, financial crisis, financial result, profitability.*

**The Problem Statement.** The prospects for the post-crisis renewal of the economy of Ukraine are closely related to the «recovery» of the national banking system which greatly suffered during the crisis of 2008–2009. Because of this, a number of big banks went bankrupt, while others were saved owing to multibillion refinancing. The banking crisis has “exposed” all the holes in the Ukrainian banks activities, the profits of the banks turned into losses, and the rate of their growth gave a sharp reverse. The way out of the national banking system of the crisis is significantly complicated by the unfavorable macroeconomic situation, the underdeveloped banking infrastructure, and the increase of «shadow» processes in the banking sector, as well as by the inability of the domestic banks to be «worthy» competitors on the international markets. Moreover, the financial globalization and integration of Ukraine into the international space contribute to a further growth of the influence of the foreign capital in the real and banking sectors of Ukraine, especially in the crisis period, which may lead to the emergence of new threats to the economic security and destabilization of the national banking sector. This suggests that the problems of the banking crises have not found their full explanation. So, the study of banking efficiency factors in the crisis period and during relative economic stability have remained topical and need further theoretical and practical research. That is why the efficiency increase of banking activities is one of the priorities of the state policy in the financial and credit sectors of Ukraine, and the main targets of the state institutions for the regulation of the economic security are monitoring banks’ activities, the impact of reforms on the state of the banking sector in Ukraine, and the state of risks specific to it.

**Analysis of recent studies and publications.** A number of domestic (O. A. Kravchenko, A. O. Yepifanov, O. Baranovski and others) and foreign researchers (A. N. Berger, D. B. Humphrey, S. A. Berg, S. Moiseev and others) have devoted their works to the analysis of the efficiency of banking institutions and their economic potential. Still, some aspects of economic security associated with the performance of commercial banks, including factors differentiation and their influence in the certain periods of business cycle development of the country, are of great scientific interest.

**Grounds of the received scientific results.** Under the conditions of the rapid development of the financial services market during the last decades, special importance is attached to the problem of identity evaluation of the financial and credit institutions, especially if they are considered on a transnational scale.

To begin with, we will specify the notion of «efficiency» in terms of banks’ activities as there are various approaches to its definition. Taking into account all the aspects of the activities of a bank and its role in economic development, the most acceptable definition of the category of «efficiency of banking» is as follows: « ... the efficiency of banking is achieving by a commercial bank and all its subdivisions profitability level, liabilities and assets quality, information openness, stability, by which their compliance with the requirements of real economy, the ability to resist various forms of crisis, the criminalization of the financial sector and other threats that hinder sustainable development of the banking sector are fully ensured» [1].

The question that naturally arises in the context of efficiency analysis is which factors are the main deter-

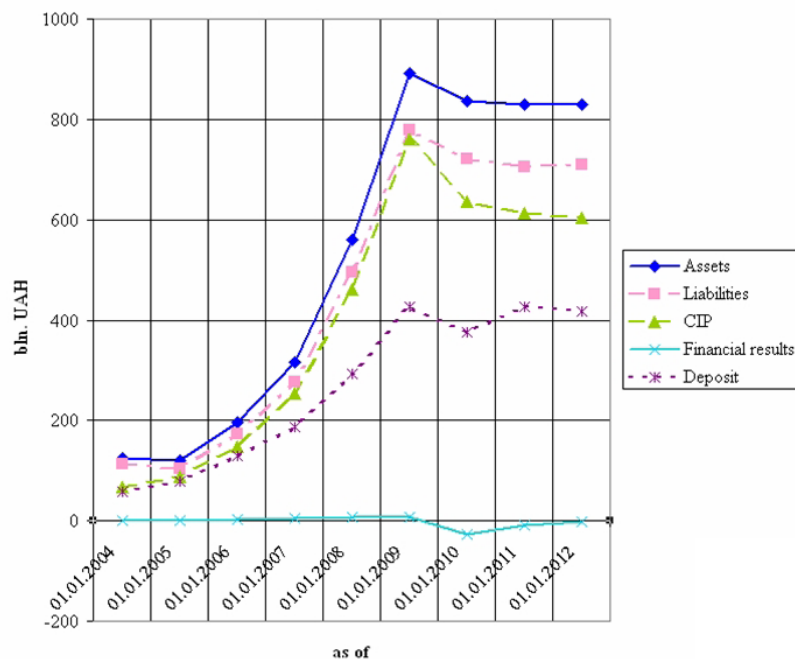


Figure 1 – Major indicators of the activities of the banks of Ukraine during 2004–2011, [5]

minants of the effectiveness of the bank. In considering this we should take into account:

- the external aspect: the impact of specific features of individual countries on the activities of their banks, such as economic structure, the nature of macroeconomic policy, the specific character of structural and institutional reforms; the development of the banking sector of the country; the existence of potential threats determined by the negative processes associated with the transformation of economic, political and social spheres, institutional problems and an unfavorable market situation, the violation of banking disciplines and others [1]; the structure of ownership in the banking system, major changes in operating activities, the share of banks on the deposit market, the capitalization of banks, etc.;

- the internal aspect: the size of a bank, the extent of loan and deposit activities, loan portfolio quality, the scope and structure of revenues and expenses of a bank, the policy of bank management and others. Thus, according to the calculations made by international organizations, aggregated performance indicator makes the maximum impact on the value of: the volume of deposits (0,14), the amount of loans (0.59), the share of deposits in total capital (0.49) and the ratio of the sums of loans to capital (0.76) [2].

Interesting are empirical studies showing a clear distinction between big and small banks in terms of their cost effectiveness and efficiency of revenue. This distinction may indicate the presence of monopoly power in Ukraine's financial sector, when big banks are able to obtain larger profits, having a higher level of expenses at the same time [3, p. 22]. Furthermore, for large and small banks there is a difference in scale

which arises in the case of cost reduction at the expense of increased activities. In the studies devoted to banking effectiveness, two types of effect are generally distinguished [4, p. 483]:

- scale efficiency is a situation in which the increase by 1% in activities requires the increase in expenses less than 1%;

- scope efficiency is a situation in which the production of several banking products requires less expenses than producing them separately.

The results of these empirical studies demonstrate the absence of the scale efficiency of big banks (which are large in scale in Ukraine, but relatively small in terms of international comparisons), while for small banks such efficiency can exist. Even more interesting is the fact that small banks, in contrast to large ones, show significant economy on the combination of different activities [3, p. 21].

Thus, in the economic literature there are many approaches to identifying key factors of banking performance. But we would like to focus on the factors determining the formation of financial results of a bank in the stable economic situation and in the financial crisis.

2008 became a watershed year for the banking system of Ukraine. Since 2000, Ukrainian commercial banks have actively increased their resource bases, which was supported by moderate inflation, the stability of the national currency, and the economic growth of the country. There were 184 operating banks before the crisis. For eight years, the assets of the banks at the expense of the equity and borrowed funds have increased by 43.9 times, from UAH 20.3 bln in 2000 to UAH 892.5 bln at the end of 2008 [5], only dur-

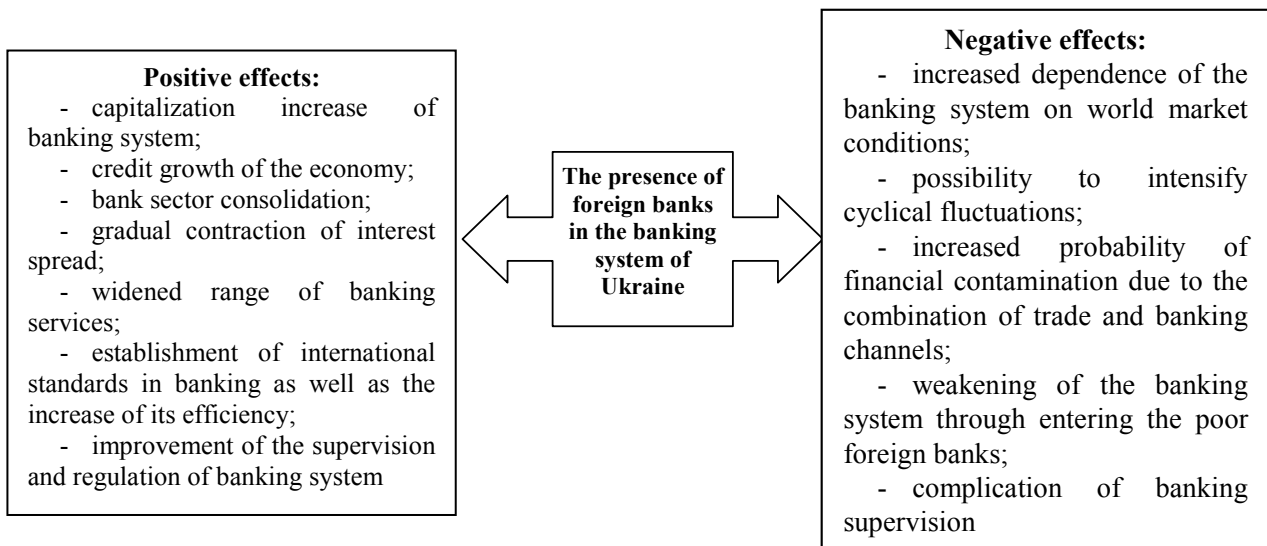


Figure 2 – Positive and negative effects of foreign bank in the banking system of the country [8, 9, 10]

ing 2008 the assets of the banks increased from UAH 603.3 UAH bln to UAH 926.1 bln (55%) [6]. The financial results of the banks have increased by UAH 7.5 bln (see Figure 1).

However, there was also a tendency to the rapid expansion in lending, the liberalization of access to credit. As a result of this, the absolute rates increased from UAH 492 bln to UAH 792.4 bln. The size of the deposit portfolio also showed a positive trend, rising by almost 30%.

At the same time, there was an active expansion of foreign capital in the banking sector of the country. The share of foreign banks in the structure of assets achieved almost 50%. It was the banking sector that had 43% of foreign investment into Ukraine's economy in 2008. Foreign capital in the banking system was represented by 20 countries: Austria, 28.4% of foreign capital, France, 15.6, Cyprus, 10.7, Russia, 9.2, the Netherlands, 8.4, Hungary, 7.1, Poland, 6 % [7]. Given the global practice, the input of foreign capital into the national banking system has a number of positive and negative effects (Fig. 2).

The presence of banks with foreign capital in the banking system of Ukraine is in the interests of the national financial system, contributes to attracting foreign investment and expanding the resource base of economic and social development. In addition, foreign investor participation in the activities and corporate management of small and medium-sized banks reduces their expenses, confirming the hypothesis of higher efficiency of banks with foreign capital [11, 12, 13]. However, there are serious financial and economic risks of the rapid increase in the share of foreign banking capital associated with the possible loss of sovereignty in monetary policy, possible instability increase, unexpected fluctuations in bank liquidity, speculative demand and supply changes in the monetary market,

and a possible outflow of financial resources [8]. To exemplify, Poland, Argentina, the Czech Republic and other countries which at the early stages of their economic development allowed foreign capital into their banking systems, have lost their economic independence [14].

Another positive consequence of using foreign capital, which is conducive to the increase in the efficiency of banking, is building a strong resource base of the domestic banking system through the banks with foreign capital whose 30.5 to 50% of obligations consist of time deposits of other, first of all parent, banks, and credits of friendly banks – a resource which in the situation of crisis supports the endurance of a bank when the credits given to the customers are not repaid or delayed. The guarantors of sustainability are strong owners, the largest financial groups in the world. To exemplify, the obligations without the costs of Raiffeisen Bank Aval (Austrian capital) customers at the end of 2008 was UAH 29 bln (44% of all the assets), Ukrsybbank (French capital), UAH 33 bln (60% of all the assets), Ukrsoysbank (Austrian and indirectly Italian and German capital), UAH 29 bln (60% of all the assets), VTB Bank (Russian capital), UAH 20 bln (72% of all the assets) [15].

In the fourth quarter of 2008, Ukraine was in the grip of a deep economic crisis caused as a result of the influence of both global development trends (the mortgage crisis in the USA, the bankruptcy of world banks etc.) and structural drawbacks of the Ukrainian economy (the development of export-oriented industries, the prevalence of consumer loans and so on).

In 2008, the GDP grew only by 2.1%, while the industrial production fell by 3.1%. There was a decline in domestic and external demand. The catastrophic deterioration of the economic situation was intensified by a sharp hryvnia devaluation, which in the last months

Table 1

*Financial results of the banks which suffered great losses in 2009-2010, in bln. hryvnias [5]*

| BANK                    | 01.01.2009 | 01.01.2010 | 01.01.2011 |
|-------------------------|------------|------------|------------|
| UKRGAZBANK              | 0.204      | -4.42      | 0.1        |
| SWEDBANK                | 0.039      | -4.34      | 0.086      |
| RODOVID BANK            | 0.035      | -4.22      | -4.26      |
| KYIV                    | 0.035      | -2.99      | -0.22      |
| RAIFFEISEN BANK AVAL    | 0.53       | -2.02      | -          |
| NADRA BANK              | 0.026      | -1.36      | 0.0047     |
| UKRSIBBANK              | 0,43       | -1,24      | -          |
| FUIB                    | 0.018      | -0.8       | 0.24       |
| PRAVEX BANK             | 0.00044    | -0.71      | -0.19      |
| FORUM                   | 0.0103     | -0.66      | -3.28      |
| SKB DNISTER             | 0.015      | -0.64      | -          |
| KREDOBANK               | 0          | -0.53      | -0.39      |
| FINANCE AND CREDIT BANK | 0.14       | -0.45      | -0.19      |
| DONGORBANK              | 0.024      | -0.445     | 0.0051     |
| OTP BANK                | 0.08       | -0.44      | 0.61       |

of 2008 dropped by 60% [16].

Consequently, the confidence in the banking system was shattered, provoking panic among the population due to the hryvnia collapse, and an upsurge in demand for foreign currency led to the increase of exchange rate. Under such conditions, one can talk about a currency crisis which caused capital outflow from the banking system, the problems with repayment of loans in foreign currency, and, in the long run, the banking crisis in the country. In economic literature this phenomenon is called «double crisis», i.e. the emergence of difficulties in the banking sector precedes a currency crisis, and these complications, in turn, deepen the banking crisis [17]. The phenomenon of «double crises» is quite typical of countries with a weak banking sector where credit boom in the local market is funded from external sources which is conducive to problems with external debt service.

In October-December 2008, the volume of deposits in the national currency decreased by 15%, and the amount of currency ones, by 9%. However, in value indicators, the volume deposits of individuals increased

from UAH 135.5 bln to UAH 203.3 bln, and the deposits of legal entities, from UAH 193.3 bln to UAH 222.8 bln, the reason for this being exchange rate indexation [16].

At the same time, there was a decline in bank liquidity as a result of the reduced access to foreign-exchange reserves. Before the crisis, the majority of loans were issued in foreign currency, so due to the hryvnia devaluation the solvency of borrowers to make refunds went down dramatically. A number of banks faced the threat of default.

In that situation, the owners of the largest banking institutions made great efforts to ensure the financial stability of their banks by increasing the capitalization level and providing additional loan funds from the parent and friendly financing institutions. In addition, one could observe the increased tendencies to change the ownership structure and the active intervention of the National Bank of Ukraine in financial policy.

The financial crisis hit its peak in 2009, when Ukraine's GDP declined by 15.1%, and its industrial production, by 21.9% [18], and in the banking sector

Table 2

*Indicators of profitability of banks in Ukraine [6]*

| Indicator                 | 01.01.2007 | 01.01.2008 | 01.01.2009 | 01.01.2010 | 01.01.2011 | 01.01.2012 |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Return on total assets, % | 1.61       | 1.5        | 1.03       | -4.38      | -1.45      | -0,76      |
| Return on equity, %       | 13.52      | 12.67      | 8.51       | -32.52     | -10.19     | -5,27      |
| Net interest margin, %    | 5.3        | 5.03       | 5.3        | 6.21       | 5.79       | 5,32       |
| Net spread, %             | 5.76       | 5.31       | 5.18       | 5.29       | 4.84       | 4.51       |

heavy withdrawals of deposits occurred. Moreover, problems of credit defaults, especially currency ones, led to the use of reserve funds and incurred losses of many banks and the banking system as a whole. While as of 10.01.2008 the financial results of the country's banks amounted to UAH 6.233 bln, as of 01.01.2009, UAH 7.454 bln, and early in 2009 many profitable banks became unprofitable (see Table 1), so as of 01.01.2010, the size of the losses totalled UAH 26.34 bln [5].

It is interesting to note that when calculating the losses of banking system, the share of major banks decreased on a large scale, for they suffered great losses primarily due to substantial amounts of problem consumer loans as compared with small and medium-sized banking institutions.

By the end of December, 2009, 182 banks operated in Ukraine, including 51 banks with the participation of foreign capital, and 18 banks with 100% foreign investment. 14 banks were at the stage of liquidation [6].

In 2010-2011, despite signs of recovery, the situation in Ukraine's banking system remained difficult. The evidence of this poor condition was the losses as of 01.01.2012 in the amount of UAH 2.78 bln [18].

The confirmation of this is the dynamics of relative indicators of profitability, namely, return on total assets, return on equity, net interest margin and net spread (Table 2).

Thus, banks' profitability is greatly influenced by the factors directly related to the major types of banking activities, i.e. providing loans and attracting deposits. Empirical studies conducted on the basis of 27 leading banks in Ukraine with strong financial results showed that in the relatively stable economic period the value of financial results of banks in Ukraine was directly influenced by the following factors: the size of assets (0,91)<sup>1</sup>; total liabilities (0, 91), the value of capital (0.8), the deposits of individuals (time deposits (0.8), demand deposits (0.74)), the deposits of legal entities (demand deposits (0.87)), credit and investment portfolio (loans to legal entities (0.84), loans to individuals (0.79), securities (0,8)) [15]. In addition, under stable conditions «economies of scale» is especially appreciable, i.e. the larger the bank, the stronger its financial results, so it is necessary to increase the efficiency of banking activities by mergers and acquisitions of small banks by larger banks and associations of banks.

In the crisis period, the situation on the banking services market changed dramatically, the correlation dependence among the abovementioned indicators reversed, and what had been effective under stable

conditions turned into the ineffective in the crisis situation, in particular:

- big banks with large capitals were the first to meet great losses and find themselves at the bottom of the banks rating with regard to financial results;
- deposits of individuals and the loans to corporate customers became an «Achilles' heel» for major banks;
- profitability mostly decreased in the banks giving priority to the work with clients-individuals, when long-term loans were not repaid on time and long-term deposits were withdrawn on a large scale.

A particular emphasis should be made on the capital structure, for it is the capital that fulfills the following basic functions: an obligatory resource buffer which absorbs the accumulated bank losses; encouragement to a balanced risk management because of the risk of losing funds [19]. The share of external obligations in bank liabilities in 2011 was 22.3%, mainly due to obtaining short-term loans from parent structures to subsidiary banks to finance operating activities. Hence, foreign capital is a stabilizing factor of domestic banking system effectiveness owing to additional financial resources which in a stable economy provide additional investments in the national economy and under the conditions of the crisis restrain risk factors of bankruptcy and prevent the collapse of major financial institutions.

**Conclusion.** Having taken into account all the abovementioned factors that ensure the effectiveness of the activities of commercial banks, the following conclusions can be drawn: firstly, their impact varies under the conditions of stability and crisis; secondly, the priority task of banks is to optimize the structure of assets and liabilities; thirdly, pursuing an effective risk management policy ensures the formation of a well-balanced resource base; fourthly, the increase of commercial banks efficiency should be supported by the consistent policy of monetary and credit authorities. Only a complex of measures to increase the efficiency of every single bank and the formation of an adequate regulatory framework of the National Bank of Ukraine will help the Ukrainian banks find the way out of the protracted crisis and bring them to the pre-crisis levels.

**Perspectives.** The aspect we consider promising for further scientific studies is a more detailed research into the factors and trends of increasing the efficiency of the activities of banks with foreign capital.

1. In the brackets, the indicator of correlation coefficient between variables is shown.

## References

1. Козловский А. А. Эффективность банковской деятельности в системе обеспечения экономической безопасности России : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. А. Козловский. — Москва, 2011. — 28 с.
2. Ершов М. В. Эффективность банковской системы: актуальные аспекты. / М. В. Ершов, В. М. Зубов. // Деньги и кредит. — 2005. — №10. — С. 3–10.
3. Мертенс О. Дослідження ефективності банківської системи України / О. Мертенс, Дж. Урга. — Режим доступу : [http://mertens.com.ua/articles/files/article\\_bankeff\\_ukr.pdf](http://mertens.com.ua/articles/files/article_bankeff_ukr.pdf)
4. Heffernan, S. Modern Banking [Text] / S. Heffernan // John Wiley & Sons Ltd. — 2005. — 716 p.
5. Асоціація українських банків. Показники діяльності банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.aub.org.ua>
6. Національний банк України. Основні показники діяльності банків України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
7. Коваленко В. В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, О. В. Крохмаль // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 2 (92). — С. 144–150.
8. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України / В. Геєць // Дзеркало тижня. — 2009. — № 26 (605). — С. 4–6.
9. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України. / І. Івасів, Р. Корнилюк. // Вісник НБУ. — 2011. — №10. — С.84–91.
10. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України. / А. Шаповалов. // Вісник НБУ. — 2008. — №4. — С. 3–7.
11. Bonin J., Hasan I., Wachtel P. Bank Performance Efficiency and Ownership in Transition Countries // Journal of Banking and Finance. — 2005. — № 29 (1). — P. 31–53.
12. Karas A., Schoors K., Weill L. Are private banks more efficient than public banks? // Economics of Transition. — 2010. — Vol. 18. — Issue 1. — P. 209–244.
13. Yildirim H. S., Philippatos G. C. Efficiency of Banks: Evidence from Transition Economies in Europe // The European Journal of Finance. — 2007. — Vol. 13. — Issue 2. — P. 123–143.
14. Иванов Е. Либерализация банковского дела: трансграничные операции. / Е. Иванов // Банковское дело в Москве. — 2003. — № 5 (101). — С. 30–32.
15. Кравченко О. А. Трансформація чинників ефективності діяльності банківських установ України в кризових умовах. / О. А. Кравченко. // Труды Одесского политехнического университета. — 2009. — №2. — С. 248–253.
16. Бюлетень НБУ. [Електронний ресурс]. / Національний банк України. — 2008. — №12(189). — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
17. Kaminsky G., Reinhart C. The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payment Problems // American Economic Review. — 1999. — Vol.89 (June). — pp. 473-500.
18. Бюлетень НБУ. [Електронний ресурс]. / Національний банк України. — 2009. — №12 (201). — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
19. Богдан Т. П. Макропруденційне регулювання та контроль руху капіталу в системі антикризового управління. / Т. П. Богдан, І. В. Богдан. // Фінанси України. — 2011. — №7. — С. 14–32.

УДК 336.71

## АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

### STATE AND DYNAMICS ANALYSIS OF CREDIT BANKING ACTIVITY IN UKRAINE

**Надія Володимирівна РОГОЖНИКОВА**

*старший викладач кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)*

**Nadiya V. ROGOZHNIKOVA**

*Senior Lecturer of Finance Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)  
dnv1311@gmail.com*

*Анотація. У статті досліджено суть та особливості кредитної діяльності банків, застосування статистичних методів аналізу кредитних операцій. Проаналізовано кредити, надані банками в кризовий та посткризовий періоди. Виявлено проблеми, що виникли у процесі кредитування та доведено їх вплив на розвиток фінансового ринку України.*

*Summary. The article is devoted to the essence and peculiarities of the credit banks, the use of statistical methods for analyzing credit operations. Analyzed are the loans to banks in crisis and post-crisis periods. Revealed are the problems arising in the lending process and demonstrated are their impact on financial market development in Ukraine.*

**Ключові слова:** банки, кредити, кредитна діяльність, статистичні методи, кредитні операції, ризики, фінансово-економічна криза, посткризовий період, прибуток, аналіз, проблеми, споживче кредитування, доларизація.

**Key words:** banks, credit, lending activity, statistical methods, credit operations, the risks, financial and economic crisis, post-crisis period, profit, consumer crediting dollarization.

**Постановка проблеми.** Кредитування виробництва та товарообігу є найбільш важливою і відмінною рисою діяльності банків порівняно з іншими фінансовими та не фінансовими організаціями. Тому перед українськими комерційними банками при збільшенні конкурентної боротьби за потенційних позичальників виникла необхідність планування своєї кредитної діяльності. Банки повинні навчитися управлінню кредитними операціями таким чином, щоб вони приносили максимально можливу прибутковість, але водночас банки повинні прагнути знизити кредитні ризики, які безпосередньо пов'язані з проведенням кредитних операцій.

Незначний вітчизняний досвід у сфері кредитної діяльності банків у період світової

фінансово-економічної кризи та посткризовий період пояснює науковий інтерес до розв'язання проблем, що виникають у процесі управління кредитними операціями.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Актуальність проблеми аналізу кредитної діяльності банків знайшла відображення в низці публікацій вітчизняних та іноземних науковців і практиків. Зокрема, значний внесок в розкриття цієї теми зробили О. Барановський, О. Васюренко, В. Міщенко, А. Мороз, А. Ковальчук, С. Реверчук, М. Савлук, Т. Смовженко, О. Лаврушин та інші науковці.

**Метою статті** є узагальнення методологічних прийомів щодо аналізу кредитної діяльності банків в Україні та виявлення низки проблем, що супроводжують таку діяльність.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** У механізмі функціонування кредитної системи держави велика роль належить комерційним банкам. Вони є багатофункціональними організаціями, що діють в різних секторах ринку позичкового капіталу. Банки акумулюють основну частку кредитних ресурсів і надають своїм клієнтам повний комплекс фінансових послуг, включаючи кредитування, прийом депозитів, розрахункове обслуговування, купівлю-продаж і зберігання цінних паперів, іноземної валюти та ін.

Підвищення економічної ролі комерційних банків нині виявляється і в розширенні сфери їх діяльності й розвитку нових видів фінансових послуг. Сьогодні комерційні банки окремих країн здатні надавати клієнтам до 300 послуг. Банки всіляко стимулюють кредитом ініціативу підприємств, організацій і кооперативів у підвищенні технічного рівня виробництва, в збільшенні випуску нових високоефективних видів продукції, наданні різноманітних послуг населенню, виробництву товарів для населення і на експорт.

Банківська діяльність піддається численним ризикам і саме тому в більшості країн ця діяльність є найбільш регульованим видом підприємництва. При цьому регулювання має яскраво виражені національні особливості, що відображають специфіку формування національної банківської системи. Ефективність банківської діяльності істотно впливає на розвиток економіки країни. Кредитна діяльність банку є одним із основоположних критеріїв, який відрізняє його від небанківських установ. У світовій практиці саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку.

Одночасно неповернення кредитів, особливо великих, може привести банк до банкрутства, з огляду на його положення в економіці, до цілої низки банкрутств, пов'язаних з ним підприємств, банків і приватних осіб. Тому управління кредитними операціями є необхідною частиною стратегії і тактики виживання й розвитку будь-якого комерційного банку.

Портфель банківських позик схильний до всіх основних видів ризику, які супроводжують фінансову діяльність: ризику ліквідності, ризику процентних ставок, кредитному ризику. Управління кредитним ризиком вимагає від банкіра постійного контролю за структурою портфеля позик та його якісним складом. У рамках дилеми «прибутковість-ризик» банк змушений обмежувати норму прибутку, страхуючи себе від зайвого ризику. Він повинен проводити політику диверсифікації ризику і не допускати концентрації

кредитів у декількох великих позичальників, що загрожує серйозними наслідками у разі непогашення позики одним з них. Банк не повинен ризикувати коштами вкладників, фінансуючи спекулятивні (хоча і високоприбуткові) проекти. За цим уважно спостерігають банківські контрольні органи в ході періодичних ревізій.

Якість кредитного портфеля банку і розумність його кредитної політики є тими аспектами діяльності банку, на які особливу увагу звертають контролери при перевірці банку.

Кредитні операції комерційних банків вивчають з використанням низки статистичних методів. Серед них велике значення має метод групування: класифікація міжбанківського, банківського кредиту, отримання кредиту у вигляді цінних паперів, групування за термінами надання кредиту. Крім перерахованих групувань використовуються й інші. Серед них групування кредитів виданих за галузями економіки, які використовуються для вивчення структури кредитного портфеля банку в динаміці.

До найбільш важливих показників вітчизняної статистики банківського кредиту належать:

- загальний розмір кредитування банками не фінансових корпорацій за видами економічної діяльності та домашніх господарств за цільовим спрямуванням, строками погашення та видами валют;
- частка короткострокових і довгострокових кредитів у загальній сумі наданих кредитів;
- прострочена заборгованість не фінансових корпорацій за кредитами банків за видами економічної діяльності, строками погашення та видами валют;
- процентні ставки за кредитами.

Кредити банку групують за категорією позичальників і вивчають за допомогою структурного групування. Одним із принципів кредитування є забезпеченість кредиту. Для його характеристики використовують групування кредитів за формами його забезпечення. Видача кредиту може здійснюватися як в національній, так і в іноземній валюті. Банки, що видають кредити не тільки в гривнях, але й в іноземній валюті визначають структуру кредитного портфеля за видами валют у динаміці. Для характеристики кредитних відносин статистика використовує показники розміру, складу, динаміки кредитних вкладень, вивчає взаємозв'язок кредитних вкладень з показниками обсягу виробництва, капітальних вкладень, розміру товарно-матеріальних цінностей.

Для аналізу інтенсивності динаміки можна використовувати ланцюгові і базисні, середньорічні темпи зростання і приросту,



Таблиця 1

Динаміка кредитів, наданих банками України на кінець року

| Роки | Кредити, млн грн | Абсолютний приріст, млн грн |          | Темп зростання, % |          | Темп приросту, % |          |
|------|------------------|-----------------------------|----------|-------------------|----------|------------------|----------|
|      |                  | ланцюговий                  | базисний | ланцюговий        | базисний | ланцюговий       | базисний |
| 2007 | 426867           | -                           | -        | -                 | 100      | -                | -        |
| 2008 | 734022           | 307155                      | 307155   | 172,0             | 172,0    | 72,0             | 72,0     |
| 2009 | 723295           | -10727                      | 296428   | 98,5              | 169,4    | -1,5             | 69,4     |
| 2010 | 732823           | 9528                        | 305956   | 101,3             | 171,7    | 1,3              | 71,7     |
| 2011 | 801809           | 68986                       | 374942   | 109,4             | 187,8    | 9,4              | 87,8     |

Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 2.

коефіцієнти прискорення (уповільнення), випередження та еластичності (табл. 1).

Отже, обсяг кредитів, наданих банками України за 2008 рік зріс на 307155 млн грн або на 72% і навпаки знизився за 2009 рік на 10727 млн грн або на 1,5%, спостерігаємо зростання кредитів за 2010 рік на 9528 млн грн або на 1,3% та за 2011 рік – на 68986 млн грн або на 9,4%.

Порівняння ланцюгових темпів зростання дає коефіцієнт прискорення (уповільнення) відносної швидкості розвитку:

$$k_t = \frac{T_{зрi}}{T_{зрi-1}}$$

$$k_t = \frac{98,5}{172,0} = 0,57 - \text{уповільнення, } \uparrow$$

$$k_t = \frac{101,3}{98,5} = 1,03 - \text{прискорення, } \uparrow$$

$$k_t = \frac{109,4}{101,3} = 1,08 - \text{прискорення, } \uparrow$$

Обчислені коефіцієнти свідчать про уповільнення процесу кредитування банками в період фінансової кризи та відновлення (прискорення) в посткризовий період.

Структуру кредитів вивчають за цільовим призначенням, формами власності, територіями,

категоріями позичальників, економічними секторами, строками погашення, видами залишків заборгованості й іншими ознаками. Особливу увагу в статистиці надають показникам довгострокових кредитів: за залишками заборгованості, сумами виданих позик, їх складом і динамікою. Самостійним об'єктом у статистиці кредиту є вивчення прострочених кредитів за їх обсягом, структурою і динамікою (табл. 2).

Обчислені дані показують, що найбільша частка прострочених кредитів, наданих не фінансовим корпораціям у національній валюті становить 53,6%. Частка прострочених короткострокових кредитів в основному в національній валюті – 65,4%. Найбільша питома вага довгострокових кредитів в іноземній валюті – 70,1%.

Відомо, що вагомою причиною, виникнення кризи в Україні, є залучення банками зовнішніх запозичень в іноземній валюті з метою подальшого кредитування в Україні. Це підтверджують статистичні дані. За оцінками агентства Standard&Poor's, на кінець першого півріччя 2008 року зовнішній борг українських банків сягнув 35,7 млрд дол. або майже 30% їхніх сукупних зобов'язань.

Постійна недостатність ресурсної бази українських банків спричинила їх фінансову залежність від міжнародних ринків капіталів

Таблиця 2

Структура прострочених кредитів, наданих не фінансовим корпораціям за видами валют і строками погашення на кінець грудня 2011 року, млн грн

| Кредити               | обсяг | структура, % | за строками погашення |              |                       |              |                |              |
|-----------------------|-------|--------------|-----------------------|--------------|-----------------------|--------------|----------------|--------------|
|                       |       |              | до 1 року             |              | від 1 року до 5 років |              | більше 5 років |              |
|                       |       |              | обсяг                 | структура, % | обсяг                 | структура, % | обсяг          | структура, % |
| у національній валюті | 29355 | 53,6         | 12563                 | 65,4         | 15225                 | 50,3         | 1567           | 29,9         |
| в іноземній валюті    | 25394 | 46,4         | 6657                  | 34,6         | 15061                 | 49,7         | 3676           | 70,1         |
| усього                | 54749 | 100          | 19220                 | 100          | 30286                 | 100          | 5243           | 100          |

Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 2.

Таблиця 3

Динаміка споживчих кредитів за видами валют на кінець року, млн грн

| Споживчі кредити | 2008   |              | 2010   |              | Структурні зрушення, +/- |
|------------------|--------|--------------|--------|--------------|--------------------------|
|                  | Обсяг  | Структура, % | Обсяг  | Структура, % |                          |
| у доларах США    | 113773 | 61,1         | 67033  | 54,5         | -6,6                     |
| в євро           | 3708   | 2,0          | 1873   | 1,5          | -0,5                     |
| у гривнях        | 66693  | 35,8         | 52478  | 42,7         | 6,9                      |
| в інших валютах  | 1915   | 1,1          | 1557   | 1,3          | 0,2                      |
| Разом            | 186088 | 100          | 122942 | 100          | 0                        |

Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 12.

через накопичення боргів. Кредити в іноземній валюті здебільшого надавалися на тривалий строк – 5-7 років для авто й 20-30 років для нерухомості, причому, закордонні кредити банки залучали на незначний термін – 3-5 років за розрахунком подальшого перекредитування. За оцінками тієї ж рейтингової компанії, станом на кінець червня 2008 року обсяг зовнішніх зобов'язань українських банків, які підлягають погашенню до середини 2009 року, перевищував 15 млрд дол. І як результат – більшість банків мали та мають від'ємні розриви короткострокової ліквідності і суттєву залежність від припливів нових вкладів клієнтів [9].

На думку Асоціації українських банків, важливим є те, що здійснювалося переважно споживче кредитування населення комерційними банками відповідно до поставленої економічної політики Уряду впродовж останніх років, яка мала за мету покращити добробут населення за рахунок споживання в борг. Саме у січні-вересні 2008 року продовжували нарощуватись диспропорції між кредитуванням населення та реального сектора економіки. Станом на 1.10.08 р. надано кредитів юридичним особам на суму 358,1 млрд грн (63,3%). Із загального обсягу таких кредитних ресурсів, у розрізі видів економічної діяльності, направлено на торгівлю та операції з нерухомістю майже половина кредитів, а підприємствам промисловості – 28,8%, при цьому на інвестиційну діяльність спрямовано 16,7% залучених кредитних коштів, а решта – на поточну діяльність, тобто не в реальний сектор економіки.

Кредити фізичним особам зростали більшими темпами, ніж юридичним (на 1,8 %) і склали на 01.10.08 207,8 млрд гривень. Питома вага споживчого кредитування в загальному обсязі цих кредитів складала більше 70%, або 147,4 млрд грн і лише 30% (60,4 млрд грн) – іпотечні кредити. З іншого боку, з отриманих фізичними особами у звітному періоді кредитних коштів майже дві третини (130,3 млрд грн) номіновані в іноземній валюті. Частка довгострокових кредитів населення у іноземній валюті сягає 95% – автокредити й іпотека [9].

Розглянемо структурні зрушення споживчих кредитів за видами валют (табл. 3).

Отже, в посткризовий період, тобто на кінець 2010 року, частка споживчих кредитів в доларах

США зменшилась на 6,6 процентних пунктів порівняно з початковим періодом фінансово-економічної кризи в Україні 2008 року.

Основну масу кредитів (53%) було видано банками в доларах США завдяки привабливості відсоткових ставок для населення та стабільності національної валюти. Отже, продуктова кредитна політика комерційних банків була направлена на її «доларизацію».

В умовах глобальної фінансової кризи парламенти та уряди майже всіх країн спрямовують величезні обсяги коштів саме на підтримку банківського сектора як гаранта недопущення фінансового падіння. Подальша підтримка здійснюється шляхом участі урядів у капіталі банків, викупу їх знецінених внаслідок кризи активів, наданні фінансової допомоги певним категоріям позичальників для забезпечення обслуговування ними кредитів.

**Висновки.** Таким чином, політика «споживчого кредитування» та «доларизації» банківського сектора прямо або опосередковано впливає на зростання кредитного ризику, що підриває довіру населення до національної грошової одиниці.

Відсутність закону про споживчі кредити, який би відповідав європейському стандарту про захист споживача, спонукало комерційні банки направити основні важелі продуктової кредитної політики в напрямку обслуговування позичальників – фізичних осіб. Відсутність єдиного реєстру інформації про несумлінних позичальників сприяло погіршенню якості кредитних портфельів комерційних банків.

Для вирішення зазначених проблем та поліпшення стану фінансового ринку України доцільним було б вжити рішучих заходів щодо зниження рівня доларизації вітчизняної економіки, адже підриєв довіри до національної грошової одиниці, а, отже, і до банківської системи, зумовлений передусім виконанням грошових функцій на території нашої країни іноземною валютою.

Іншими напрямками оптимізації кредитної політики банків можна також запропонувати стабілізацію банківської системи загалом, а також контроль за цільовим використанням кредитів рефінансування.

*Список використаних джерел*

1. Мороз А. М. Банківські операції [Текст] : Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; За заг. ред. А.М. Мороза. — 3-є вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2008. — 608 с.
2. Лаврушин О. И. Банковское дело [Текст] : Учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, О. И. Валенцева / Под ред. О. И. Лаврушина. — М. : КНОРУС, 2008. — 768 с.
3. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: Монографія / О. І. Барановський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 754 с.
4. Бюлетень Національного банку України. — 2011. — № 12.
5. Бюлетень Національного банку України. — 2012. — № 2.
6. Ревенчук С. К. Гроші та кредит : Підручник / С. К. Реверчук [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. — К. : Знання, 2011. — 382 с.
7. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків [Текст] : навчальний посібник / О. В. Васюренко, К. О. Волохата / За ред. О. В. Васюренко — К. : Знання, 2006. — 464 с.
8. Смовженко Т. С. Кредитування і контроль [Текст] : навч. посіб. / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський, В. С. Хім'як. — Львів : ЛБІ НБУ, 2004. — 135с.
9. Офіційний сайт Національного банку України // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
10. Розвиток банківської системи України : Монографія / За ред. д-ра екон. наук, О. І. Барановського. — К. : Ін.-т екон. та прогноз., 2008. — 584 с.

УДК 336:338.43: 631.16

## ЛІЗИНГОВІ БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРОФОРМУВАНЬ

### BANKING LEASING OPERATIONS AS A RENEWAL SOURCE FOR THE TECHNICAL BASIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Наталія Миколаївна ТРЕТЯК**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії

Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

**Natalya M. TRETyak**

PhD in Economics, Associate Professor of Economics Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

natali\_m2008@ukr.net

*Анотація.* Досліджено стан основних засобів агроформувань. Окреслено дефініцію «банківські лізингові операції» та процес банківського кредитування лізингових операцій агроформувань, окреслено заходи щодо оновлення технічної бази агроформувань.

*Summary.* The state of the fixed assets of agricultural enterprise is analyzed. The definitions «banking leasing operations» and «the banking crediting process of leasing operations in agricultural enterprises» are described, outlined are the measures as to modification of technical basis of agricultural enterprise.

**Ключові слова:** банківські лізингові операції, технічна база агроформувань, фінансовий лізинг, кредитування лізингових операцій.

**Key words:** banking leasing operation, technical basis of agricultural enterprise, crediting of leasing operation.

**Постановка проблеми.** Нині аграрії всього світу намагаються бути справжніми оццадливими господарями, що перш за все пов'язано з великою потребою в фінансових ресурсах і високим ризиком сільськогосподарського виробництва. На жаль, для нашої країни це питання є надзвичайно актуальним, оскільки переважна частина українських агроформувань продовжує використовувати ресурсоємні технології та морально застарілу техніку, недостатньо ефективні форми організації виробництва, управління витратами та мотивацією працівників. Як наслідок – українські ґрунти втрачають свою родючість, врожайність знижується, матеріальні та енергетичні витрати зростають. Ці фактори негативно впливають на якість сільськогосподарської продукції, знижуючи її конкурентоздатність на світовому ринку. На часі актуальною залишається проблема оновлення технічної бази агроформувань, для розв'язання якої на ринку фінансових послуг банки пропонують застосування лізингових операцій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми здійснення лізингових операцій

банками жваво обговорюють вчені-економісти впродовж кількох років. В економічній науковій теорії питання лізингових операцій були доволі глибоко опрацьовані. З-поміж множини існуючих наукових праць слід відзначити розробки відомих вчених П. Алтухова, В. Борисової, Л. Гапенскі, В. Гейця, Р. Гранта, О. Гудзь, М. Дем'яненка, В. Ковальова, М. Кропивка, Ю. Лупенка, Б. Майджера, М. Маліка, О. Могильного, Я. Р. Пітера, Д. Портера, Н. Рязанової, П. Саблука, Р. Саблука, П. Стецюка. Натомість, залишаються проблеми, які постають перед банками в процесі кредитування лізингових операцій агроформувань.

**Метою статті** є надання обґрунтованих пропозицій щодо гармонізації здійснення банківських лізингових операцій при обслуговуванні агроформувань у процесі оновлення технічної бази.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** Аналіз динаміки наявності основних технічних засобів агроформувань за 2000-2009 роки (рис.1), визначає негативну тенденцію щодо значного зниження кількості основних технічних засобів, які необхідні для виконання виробничих

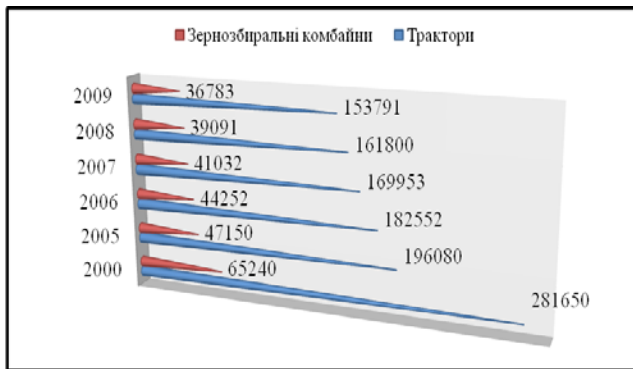


Рис. 1. Динаміка наявності основних технічних засобів в агроформуваннях за 2000-2009 роки

функцій в аграрному виробництві [8].

Нині в Україні аграрний сектор економіки оснащений сільськогосподарською технікою лише на 43-48%. Через технічні негаразди не використовують близько 25% наявної техніки, готовність тракторів до польових робіт становить 76%, комбайнів – 49-65% [8]. Найбільша питома вага сільськогосподарської техніки серед агроформувань припадає на господарські товариства, у їхньому машинно-тракторному парку налічується близько 67724 тракторів, 52806 вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів, 33680 машин для посіву та садіння, 6924 машин для захисту сільськогосподарських культур та 4786 сінокосарок. У розпорядженні приватних підприємств налічується 23567 тракторів, у виробничих кооперативів – 10355 одиниць техніки, у фермерських господарств – 29254 тракторів, а найменшу кількість техніки мають державні підприємства – 4875 одиниць.

Аналізуючи рух технічної бази агроформувань за 2010 рік (рис. 2), можна відзначити, що вибуття усіх видів техніки перевищує їх надходження, тобто зменшує наявність засобів на кінець року, що негативно впливає на діяльність агроформувань. Крім того, вартість основних засобів в агроформуваннях щорічно скорочується, сума їх зносу в 10-15 разів перевищує суму оновлення. До того ж, в Україні на 100 працюючих у сільському господарстві припадає менше ніж 6 тракторів і 4 вантажні автомобілі, тоді як у США – 180 тракторів і 136 автомобілів. Наведені показники свідчать про значний розрив у технічному оснащенні аграрного сектору країн, а також про підвищену потребу вітчизняних агроформувань у оновленні технічної бази [8].

Необхідно зазначити, що за 2011 рік у складі машино-тракторного парку збільшується частка більш потужних та продуктивних машин, переважно імпортованих, але таке поповнення відбувається повільно внаслідок їх високої вартості та відсутності фінансових ресурсів агроформувань.

Для відтворення технічного потенціалу аграрного виробництва до рівня технологічної потреби в найближчі 10 років необхідно щороку направляти на придбання основних засобів від 22 до 28 млрд грн. Слід зазначити, що сільськогосподарське виробництво є сезонним, найбільша сума витрат припадає на весняно-літній період, тоді як отримання доходу від реалізації сільськогосподарської продукції відбувається у осінньо-зимовий період, розбіжність у часі між витратами та отриманням доходу не дозволяє агроформуванням акумулювати кошти на придбання основних засобів. Для фінансування процесу оновлення власної технічної бази агроформування звертаються за розв'язанням цієї проблеми до банків [9].

Для фінансового забезпечення діяльності агроформувань банки пропонують нетрадиційні методи банківського кредитування. Нетрадиційним інструментом банківського кредитування агроформувань є лізинг. Лізинг у найширшому діапазоні визначається, як певна підприємницька організаційна форма діяльності, що відображає відносини власності. Однак, як і будь-яке економічне явище, як окрема економічна категорія, він має унікальне змістове наповнення.

Лізинг відображає не лише певну взаємодію виробничих сил, а й виробничі відносини, тобто лізинг відображає не лише матеріально-речову основу, а має й соціально-економічне призначення. Нині слід говорити про те, що лізинг знаходить все більше застосування в усьому світі: 25-30% інвестицій у розвинутих країнах припадають на лізингові операції. І близько 80% нових видів продукції виробляються саме на устаткуванні, взятому в лізинг, жваво відбувається створення міжнародних лізингових товариств. Зокрема, «Об'єднання європейських лізингових товариств», що поєднує товариства і союзи 17 європейських країн. Сучасний світовий ринок лізингових операцій вважається одним із найбільш динамічних. Зокрема, за останні 25 років річний обсяг лізингових угод в цілому у світі зріс більше, ніж у чотири рази.

Така популярність лізингу зумовлена не тільки тим, що це зручно і вигідно. Існує й більш серйозна причина. Знос обладнання у вітчизняних агроформуваннях досягає критичної позначки 67-70%. У більшості з них вже зараз слід закупити нове, як правило, дороге обладнання. У свою чергу, у підприємств, готових модернізувати основні засоби, є все: дієвий менеджмент, хороша стратегія поступу, бізнес-плани і необхідні кадри. Немає тільки одного – фінансових ресурсів. Таким чином, одні підприємства мають готову для імплементації продукцію (машини,



Рис.2 Рух сільськогосподарської техніки в агроформуваннях у 2010 році

обладнання, транспортні засоби, обчислювальну та іншу техніку), а інші – потенційні споживачі – не мають коштів для її придбання. Споживачі готові взяти основні засоби в лізинг, але це не влаштовує продавця. У цьому разі і виникає необхідність у лізингодавцеві, який придбає цю техніку і здає її в лізинг споживачеві. В умовах високих ставок на кредити банків лізинг є одним із векторів здійснення технічного переозброєння підприємств, які не мають достатніх власних оборотних засобів [1].

Лізинг є відносно нове для української практики явище. Вперше лізинг з'явився в Україні за радянських часів, коли за допомогою подібних операцій фінансувалося придбання суден і авіатехніки [1]. Однак ці угоди були нечисленними і займалися ними тільки декілька державних організацій, що входили, як правило, до системи відповідних міністерств, тобто про існування лізингу як певної самостійної цільної операції говорити не доводилося. З початком економічних трансформацій в Україні були створені спеціалізовані компанії, що займалися фінансуванням придбання майна через довгострокову оренду, більшість яких були структурними підрозділами банків.

Аналог поняття «лізинг» відсутній в українській мові. В перекладі з грецької, корінь цього терміну «ліз» визначається, як розчинення, а з англійської

(від lease) – означає здавати в оренду, орендувати.

Відповідно до тлумачення з економічної теорії, лізинг – це відносини з приводу придбання у власність, тобто привласнення певних засобів виробництва та матеріальних благ, що утворилися за їх допомогою. Таке присвоєння означає наявність у суб'єктів власності (власників) – права володіння, користування і розпорядження певною річчю, предметом, їх сукупністю, тобто певним об'єктом власності.

У законі України «Про лізинг» лізинг визначено, як певну підприємницьку діяльність зорієнтовану на інвестування власних чи повернутих коштів, сутність якої розкривається в наданні лізингодавцем у виключне визискування на певний строк лізингоодержувачу певного майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [3, с. 62]. Тобто лізинг визначається як нетрадиційний метод кредитування.

У статті 292 Господарського кодексу України зазначено, що лізинг – це господарська діяльність, зорієнтована на інвестування власних чи повернутих коштів, сутність якої розкривається в наданні лізингодавцем у виключне визискування лізингоодержувачеві на певний строк майна, що

належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

У Податковому кодексі України зазначено, що лізингова операція – це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам за плату та на визначений строк. Лізингові операції здійснюються у вигляді оперативного лізингу, фінансового лізингу, зворотного лізингу, оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у тому числі житлових приміщень [4].

Досліджуючи природу лізингових операцій, слід зазначити, що лізинг має подвійну природу. З економічної точки зору лізинг – це товарний кредит в основні засоби, наданий лізингоодержувачу у формі переданого йому в користування майна. Але якщо при товарному кредитуванні товарокоористувач одночасно з одержанням товару вступає у право власності з відстрочкою в часі оплати споживчої вартості товару, то при лізингу це право залишається за лізингодавцем до повної оплати об'єкта лізингоодержувачем.

Особлива економічна роль лізингу полягає в тому, що з одного боку, він сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – веде до подолання її, зміни власника і розпорядника. Вкладаючи свої кошти й працю в поліпшення і кількісне примноження основних засобів виробництва, лізингоодержувачі стають власниками таких збільшень [1].

Завдяки лізингу досягається формування двоїстості загальної власності, що належить усім спільно діючим підприємцям загалом і одночасно кожному окремо. Водночас будь-який вид власності не виключає лізингової форми її визискування. Лізингоодержувач виступає одночасно в трьох якостях: підприємця, трудівника, власника. Він не тільки використовує передані йому засоби виробництва, а й певним чином володіє та розпоряджається ними. Більше того, орендар є повним власником вкладених ним (із дозволу наймодавця) витрат у поліпшення засобів виробництва, а також частини нових основних засобів, принаймні у розмірі їхнього приросту за рахунок власного прибутку протягом лізингового періоду. Лізинг є організаційною формою підприємництва, що включає відносини власності та інвестування, особливу систему господарювання, за її різноманітної форми прояву [1].

Лізингові відносини складаються з двох елементів – відносин щодо придбання майна у власність лізингодавцем у виробника обладнання (купівлі-продажу) та відносин у зв'язку з тимчасовим визискуванням майна лізингоодержувачем [5]. Ці відносини тісно пов'язані між собою, оскільки відносини з тимчасового використання майна виникають тільки після виконання угоди купівлі-продажу, при цьому відносини з купівлі-продажу залишаються ніби допоміжною ланкою.

Основними видами лізингу є фінансовий і оперативний, а всі інші є їх різновидами.

Характерними рисами фінансового лізингу є те, що: метою лізингоодержувача є або придбання об'єкта лізингу, або користування ним протягом майже всього його строку служби; усі права та обов'язки, що впливають із права економічної власності на об'єкт лізингу, несе лізингоодержувач; лізингоодержувач має намір сплатити повну або майже повну вартість майна протягом строку лізингу, а відтак швидше отримати об'єкт лізингу у власність по закінченні строку лізингу; участь у лізинговій угоді крім лізингодавця і лізингоодержувача третього контрагента; лізингодавець придбає майно не для власного визискування, а спеціально для передачі його в тимчасове володіння і користування лізингоодержувачу; право вибору майна і його продавця належить лізингоодержувачу; майно безпосередньо доставляється лізингоодержувачу і приймається ним в експлуатацію; претензії щодо якості майна, його комплектності, виправлення дефектів у гарантійний строк лізингоодержувач направляє продавцю майна [6].

Відповідно до закону України «Про фінансовий лізинг», який прийнятий у грудні 2003 року, фінансовий лізинг (далі – лізинг) – вид цивільно-правових відносин, що виникають із угоди фінансового лізингу, за яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування останньому на визначений строк, але не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [6].

Згідно зі статтею 4 закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» [7], фінансовий лізинг належить до фінансових послуг, що можуть надаватися на підставі спеціального дозволу (ліцензії) у встановлених законом порядку та з дотриманням обов'язкових, визначених законодавством фінансово-економічних нормативів.

У Міжнародних Стандартах Бухгалтерського

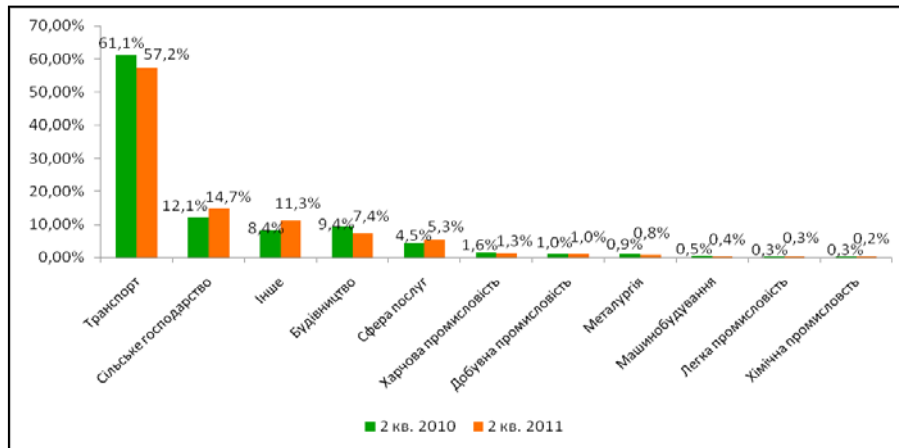


Рис. 3 Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за галузями у 2010-2011 рр.

Обліку визначено, що лізинг вважається фінансовим за наявності хоча б однієї з таких ознак: набуття лізингоодержувачем права власності на лізинговий актив після закінчення строку лізингу; існування у лізингоодержувача можливості та наміру придбати об'єкт лізингу за ціною, нижчою, ніж його справедлива вартість на дату придбання (вартість, за якою слід реалізувати актив на дату придбання); строк лізингу становить більшу частину терміну корисного визискування (експлуатації) лізингового активу; сума теперішньої вартості мінімальних лізингових платежів на початку терміну лізингу дорівнює або перевищує справедливу вартість лізингового активу. Лізинг, що не має жодної з вищенаведених характерних ознак, вважається оперативним.

Фінансовий лізинг, на відміну від оперативного, передбачає перехід права власності на об'єкт лізингу після закінчення терміну угоди до лізингоодержувача або викуп його за залишковою вартістю [6]. Тобто відносини тимчасового

визискування майна мають таку особливість, що при наявності опціону на покупку вони можуть перерости у відносини купівлі-продажу, котрий робить їх особливим видом відносин, характерним для фінансового лізингу. Особливість лізингу полягає в тому, що, з одного боку, він сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – веде до її подолання, до зміни власника та розпорядника.

У лізингу виділяють суб'єкти та об'єкт лізингу. Об'єктом лізингу може бути неспоживча річ, визначена індивідуальними ознаками, віднесена, відповідно до законодавства, до основних засобів. До об'єктів лізингу належать: машини та обладнання; засоби обчислювальної техніки; транспортні засоби; виробничі будівлі та споруди; інші основні засоби. Особливість об'єкту лізингу полягає в тому, що він одночасно виступає як власність лізингодавця і як функція капіталу лізингодавця.

Лізинг має багатofакторний прямиий і

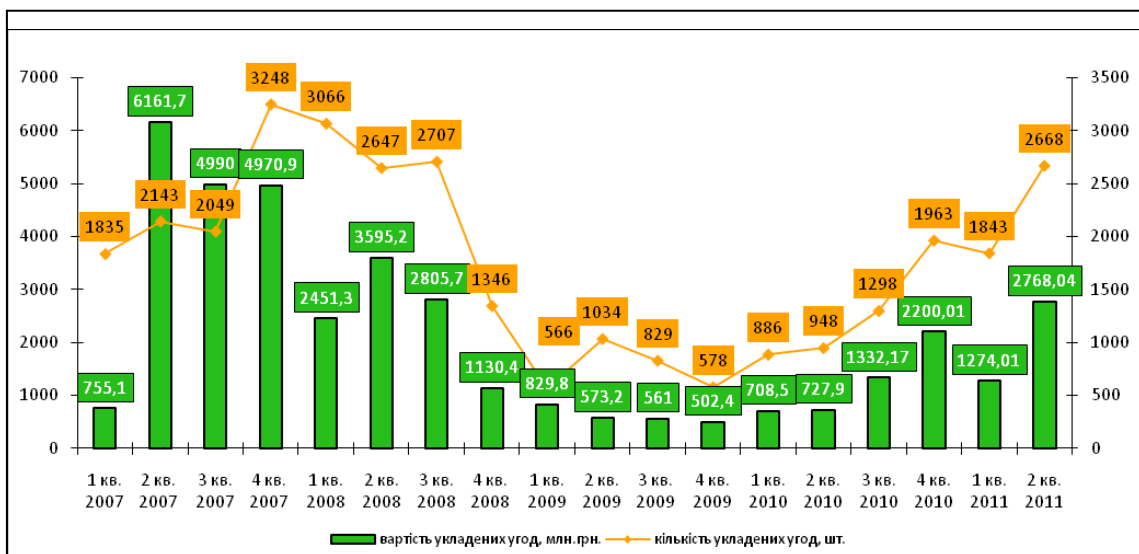


Рис. 4 Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально за 2007-2011 рр.



опосередкований вплив на макроекономічний простір. По-перше, лізинг виступає як кредит, тобто кредит у натуральній формі, що дає можливість купувати сучасніше устаткування та технології, а також нарощувати збут виготовленої продукції і ставати дієвим важелем маркетингу для виробників [2, с. 312].

Лізинг одночасно активізує інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансове становище безпосередніх товаровиробників і підвищує конкурентоспроможність малого і середнього вітчизняного бізнесу. У деяких країнах держава використовує лізинг для підтримки малого бізнесу, забезпечуючи надання лізингових операцій малим підприємствам. Багато різних моделей оподаткування завдячують своїм існуванням унікальній природі фінансового лізингу як форми фінансування купівлі майна, за якою лізингодавець утримує юридичне право власності, а лізингоодержувач бере на себе ризики та винагороди, що впливають з економічного права власності [1].

Оскільки лізинг є специфічним нетрадиційним методом кредитування, основне місце на ринку лізингу посідають банки.

Висхідною точкою сплеску розвитку українського лізингу можна вважати середину 90-х років минулого століття, що зумовлювалось появою перших приватних лізингових компаній, створених переважно за участю банківського капіталу та активним формуванням спеціальної нормативної бази для регулювання лізингових відносин. Оцінка розподілу лізингових операцій за лізингоодержувачами свідчить, що у 2004 році на агропромисловий комплекс припадає близько 40% від загального обсягу чинних договорів, і понад 17% договорів припадало на транспортну галузь, у 2006 році вже – 28 і 29%, у 2008 році – 10,5% та 44,4% відповідно, а у 2011 році – 14,7% та 57,2% загальної вартості договорів (рис.3) [10]. У 2011 році сільське господарство займає 2 місце за кількістю укладених лізингових договорів, поступившись транспортній галузі.

Подолавши кризове падіння, що сталося на початку економічних реформ, кількісні параметри фінансового лізингу стрімко зростали до середини 2008 року, а у 2009 році спостерігається нисхідний тренд цих показників, відчутним є скорочення темпів росту лізингових операцій та перекося у переорієнтації їх кредитування. І навпаки, у 2010 році відчутне зростання кількості лізингових операцій, а у 2011 році кількість лізингових угод досягла рівня показників за 2008 рік (рис.4).

Кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2011 рік збільшилася на 5811 у порівнянні

з даними за 2010 рік і склала 10906 договорів. У вартісному вираженні, обсяг укладених договорів у 2011 році склав 11,66 млрд грн. Середня вартість діючої угоди станом на кінець 2011 року становить приблизно 1,74 млн грн. Вартість діючих договорів фінансового лізингу на кінець 2011 року становить 33,6 млрд грн, що на 3,1 млрд грн більше, ніж у 2010 році. Основними джерелами фінансування лізингових операцій у 2011 році були залучені ресурси, зокрема банківські кредити (80,82%), при цьому їх питома вага збільшилася на 8,15% у порівнянні з даними за 2010 рік, а питома вага власних джерел становить 18,93%. Аналітичні дані свідчать про те, що банківські лізингові операції займають лідируючі позиції серед джерел оновлення технічної бази агроформувань [10].

Загалом, в Україні поширення нетрадиційних методів кредитування відбувається як потреба уникнути нестачі фінансових ресурсів, різноманітних обмежень та труднощів господарювання, і їх обсяги ще незначні. Нині лізинг виступає не лише як послуга банку, а ще й додатковим способом залучення клієнтів. Значний песимізм викликає те, що фінансовий лізинг здійснюють лише близько 43 вітчизняних банків зі 180. Передусім, це спричинено тим, що банки опиняються в менш вигідних умовах по відношенню до лізингових компаній, через необхідність створення резервів на можливі втрати за позиками (1-20% залежно від класу позичальника, без обліку сумнівних і безнадійних позик з резервами в 50 і 100%). Кредитування українськими банками лізингових операцій є своєрідним, оскільки воно за відсутності стандартних умов переважно схоже на специфічний інструмент проектного фінансування. Ця специфіка породжує значний обсяг документів (близько 10–20 найменувань) для оформлення та обслуговування угоди, що можна віднести до недоліків лізингового фінансування в банку [9].

Зараз банки використовують вісім технологій кредитування лізингових проектів агроформувань: нетрадиційне кредитування лізингового підрозділу банку; кредитування банком, коли банк виступає засновником лізингової компанії; фінансування шляхом надання авалю векселів чи гарантій; заснування банком лізингової компанії разом з іншим банком, з виробником обладнання, з лізингоодержувачем; проектне фінансування; створення лізингової компанії банком за участю іноземного інвестора; за допомогою організації банківського консорціуму; укладання лізингової угоди, коли банк є лізингоодержувачем.

Закономірністю банківського кредитування за лізинговими схемами є те, що кредитуються,

як правило, високоліквідні об'єкти – придбання транспортних засобів (52,65%), сільськогосподарської техніки (15,34%), комп'ютерної техніки (6,22%), воно є середньостроковим фінансовим інструментом (від 2 до 10 років), із зростання питомої ваги короткострокових договорів (до 2 років) [10].

Аналіз кредитування лізингових операцій агроформувань банками переконливо демонструє, що банки, виступаючи кредитором лізингодавця чи лізингодавцем, гарантом чи лізингоодержувачем, мають більше зиску, переваг і пільг, якщо вони здійснюють фінансовий супровід лізингових операцій через власну лізингову компанію, завдячуючи якій банк має змогу трансформувати проблемні активи за лізинговими технологіями.

**Висновки.** Потужними генераторами розвитку банківського кредитування лізингових операцій агроформувань є: наявність відповідної нормативної бази, зростаючий

попит агроформувань на джерела середньо- та довгострокового кредитування виробничої діяльності; можливість отримання за лізинговими технологіями більш дешевші кредити закордонних фінансових інститутів; наявність платоспроможних агроформувань; необхідність оновлення технічної бази агроформувань; низький рівень інвестицій в об'єкти виробничої сфери; агроформувань, відсутність фінансових ресурсів для оновлення технічної бази у більшості агроформувань; використання нових форм збуту готової продукції постачальниками та виробниками сільськогосподарської техніки; необхідність застосування банками відповідних мало ризикових фінансових інструментів.

Застосування на практиці банківського кредитування лізингових операцій дозволить банківській системі розширити спектр банківських послуг, що призведе до збільшення джерел фінансування діяльності агроформувань.

#### *Список використаних джерел*

1. Васильєва, В. Г. Лізинг у технічному переоснащенні агропромислового виробництва [Текст] / В. Г. Васильєва // Економіка АПК. — 2004. — №7. — С.66-69.
2. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств [Текст]: монографія / О. Є. Гудзь. — К. : ННЦІАЕ, 2007. — 578с.
3. Кравченко С. А. Моделирование адаптивных отношений банков и сельскохозяйственных предприятий [Текст] / С. А. Кравченко // Економіка АПК. — 2006. — № 6. — С.59-64.
4. Податковий кодекс України [Текст]: №2856-VI від 23 грудня 2010р. // Відомості Верховної Ради України. — 2011. — №13-17. — С. 122.
5. Про лізинг [Текст]: Закон України зі змінами від 14 січня 1999 року №394 - XIV // Податки та бухгалтерський облік. — 2002. — №20. — С.5-9.

6. Про фінансовий лізинг [Текст]: Закон України від 11 грудня 2003 року № 1381-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 15. — С. 231.

7. Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг [Текст]: Закон України із змінами і доповненнями від 12.07.2000 р. №2664-III // Бізнес: Бухгалтерія. — 2001. — №35. — С.54-65.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).

9. Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>.

10. Українське об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua>.

УДК 330.101

## АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ КАПИТАЛА КЛИЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ

### ASPECTS OF CLIENT'S CAPITAL PROTECTION IN MODERN UKRAINE

#### **Алексей Васильевич АЛЕКСАНДРОВ**

*к. э. н., магистр делового администрирования (МВА), заведующий сектором банковского обслуживания населения лаборатории социальной экономики Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина  
Помощник Председателя Правления, Директор Департамента персональных банковских услуг Private Banking УкрСиббанк BNP Paribas Group*

#### **Aleksey V. ALEKSANDROV**

*Ph.D., MBA, Head of Private Banking UkrSibbank BNP Paribas Group*

#### **Николай Алексеевич ЗУБАРЕВ**

*руководитель Управления правового сопровождения инвестиционного бизнеса Юридического Департамента УкрСиббанк BNP Paribas Group  
слушатель программы MBA Edinburgh Business School*

#### **Nikolay A. ZUBARYEV**

*Head of Investment Banking Legal Support Division in Legal Department of UkrSibbank BNP Paribas Group, Student MBA Edinburgh Business School*

*Аннотация. В статье анализируется значение планирования и стратегии защиты капитала, которые возможны в законодательном поле Украины. Рассматриваются возможные конфликтные ситуации и возможности их разрешения с использованием услуг подразделения по управлению крупным частным капиталом (Private Banking). Дается характеристика особенностей поведенческих привычек, свойственных клиентам стран СНГ (прежде всего Украины, России и Белоруссии), а так же аспекты мирового опыта данных услуг в мире.*

*Summary. The article dwells on the importance of planning and strategy of capital protection in the framework of Ukrainian legislation. Analyzed are the controversial issues and possibilities to solve the problems applying to Private Banking service. Characteristics of Ukrainian, Russian and Belorussian clients' behavior peculiarities as well as the aspects of international experience concerning the services are presented.*

**Ключевые слова:** *Private banking, крупный частный капитал, стратегия юридической защиты клиента и его капитала, договорные отношения, услуги адвоката, брачный контракт, семейный кодекс Украины.*

**Key words:** *Private Banking, high net wealth individuals (HNWI), strategy of client defense and client's capital protection, contractual relations, services of a lawyer, marriage settlement, marriage and family code of Ukraine.*

**Постановка проблемы.** История накопления крупного частного капитала в нашем государстве ведет свое начало с момента его появления (т. е. года провозглашения независимости Украины). История бизнеса Private Banking более короткая, сам бизнес начал формироваться с 2004–2005 годов. Вместе с тем все семь лет современной истории идет накопление практического опыта,

соответственно динамичное развитие самой формации бизнеса.

Возникновение самых различных конфликтных ситуаций, которые в далеком уже 2004 году казались экзотикой и чем-то далеким (таким, что может быть только в Швейцарии или Великобритании) привело к тому, что сами банковские специалисты начали задумываться

над аспектами защиты капитала клиента и начали разрабатывать и предлагать возможные решения.

Определенным сигналом о том, что защита капитала аспекты работы не только наших западных коллег, явилась информация из России о громких бракоразводных процессах 2006-2007 годов [1, с. 24-29]. Суммы претензий удивляли, пугали и заставляли задумываться.

Следующим этапом практического опыта явились ситуации уже в рамках текущего обслуживания клиентов подразделениями Private Banking украинских банков. Конфликтные бракоразводные процессы порождали взаимные обвинения партнеров, требования изъятия документов, наложения ареста на активы супругов и т. п. Очевидно, что в процесс этих сложных событий оказывались вовлечены и банк и частный банкир, обслуживающий финансовые потоки семьи. Знаменитая поговорка «муж и жена – одна сатана» на практике оборачивалась ситуацией, когда обе половины семьи превращались в десятки, сотни «сатан», часть претензий и конфликта выливалась напрямую на частного банкира.

От обвинений в приверженности к позиции одного из супругов, до обвинений в нарушении принципов банковской тайны. Очевидно, что ситуация далеко не из самых простых и конфликт затрагивает специалиста, которой кроме этих клиентов сопровождает еще группу клиентов: репутация частного банкира, обслуживающего бизнеса и обслуживающего банка.

В данной ситуации присутствует определенный конфликт-противоречие: с одной стороны одна из основных задач частного банкира это комплексное обслуживание клиента и его семьи, построение долгосрочных стабильных отношений, которые не возможны без достаточно близкого общения с каждым членом семьи, с другой стороны опасение подобных ситуаций.

Должен присутствовать инструментарий, который, во-первых, оградит банковского специалиста и сам банк от подобных претензий, с другой стороны, для самого клиента создаст комфортную обстановку при обслуживании его финансовых потоков.

**Обоснование полученных научных результатов.** Анализ необходимо начать с того, что ментальность украинского клиента изначально в себе содержит так называемые «славянские установки», характерные как минимум для граждан трех пост-СССР стран: Украина, Россия, Белоруссия, а именно: суеверность, которое переносится на вопросы буржуазного комфорта:

1. брачный контракт;
2. продуманная структура информационных

потоков и степень допуска к ним (члены семьи, партнеры, обслуживающий персонал (секретарь, няня дома и т.п.);

3. хранение важных документов не в офисе и не дома;

4. работа с адвокатами.

Установка обычного украинца, его ментальность говорит о том, что само использование подобного инструментария заранее программирует риск и несчастье. Европейское же мышление, когда присутствует понимание, что подобные аспекты жизни, их продуманность гарантирует спокойствие и уверенность – отрицается. Понимание как правило приходит в ситуации уже идущего конфликта, когда практически ситуация вышла из-под контроля и начинается лихорадочный поиск стратегий выхода или избегания конфликта. Как правило, это ведет к дополнительным потерям финансовым (подобное решение вопросов всегда более дорогое), нервам и стрессу, растянутому на длительное время.

Даже в рамках несовершенного законодательства Украины есть возможности использования практик которые в той или иной мере позволят управлять ситуацией:

1. структурирование капитала
2. брачный контракт
3. договорные отношения
4. использование услуг адвоката.

Дополнительными аспектами могут быть банковские процедуры, которые периодически крайне негативно воспринимаются клиентами и которые же сверх важны для построения правильного режима взаимодействия [2, с. 112-113]:

1. указание списка лиц, имеющих доступ к информации;
2. указание доступного объема информации для каждого из допущенных лиц;
3. указание формата передачи отчетности;
4. указание формата хранения данных;
5. четкое определение логики действий частного банкира (например указание иерархии переговоров при принятии решений по финансам семьи);

Иногда даже разумно использовать различных частных банкиров, которые отдельно будут вести потоки самого клиента и потоки членов его семьи (супруги(а), детей, родителей и т.п.). Казалось бы исполнение простых рекомендаций, но достаточно существенное влияние на процесс движения информационных потоков и доступа к ним.

Если взглянуть на проблему раздела имущества супругов под правовым углом, то очевидно, что ее корни кроются в норме Семейного Кодекса

Украины, предусматривающей режим общей совместной собственности для имущества, приобретенного супругами за время пребывания в браке [3, с. 273]. Важно отметить, что общая совместная собственность на имущество, приобретенное во время брака, возникает даже тогда, когда один из супругов не имел доходов вообще. Очевидно, что осознавая важность семьи как социального института, законодатель данной нормой стремился в первую очередь обеспечить защиту имущественных прав супруга, ведущего домашнее хозяйство. Вероятно, что это вполне справедливо: пока муж строит бизнес, жена обеспечивает ему психологическую поддержку, рождает и воспитывает детей, создает домашний уют и поэтому вправе рассчитывать на часть заработанного мужем. Но это утверждение не вызывает сомнений до тех пор, пока речь идет о счастливой семье. Когда же дело доходит до развода и раздела имущества, у каждого из супругов появляются свои критерии справедливости, и они зачастую не совпадают с закрепленными в законе. Именно поэтому важно устранить причину возможного конфликта еще до его возникновения.

Украинское законодательство нельзя назвать простым и понятным, а неоднозначная практика его применения, не позволяющая прогнозировать исход судебного разбирательства, явно не улучшает ситуацию. Тем не менее, это не означает, что правовому аспекту защиты капитала не нужно уделять внимания. Наоборот, знание и понимание рисков позволит в большинстве случаев успешно их преодолевать.

Стратегия защиты капитала должна включать среди прочего структурирование активов по степени допуска к распоряжению ими других лиц, в том числе членов семьи клиента. Разделение активов, на используемые для ведения бизнеса, и активы, используемые для удовлетворения личных потребностей клиента и членов его семьи, позволяет разделить и риски. Правильное оформление активов, которые используются для ведения бизнеса, позволит в дальнейшем, даже в случае возникновения конфликта между супругами, избежать болезненного раздела этой части имущества и как следствие негативного влияния такого раздела на бизнес.

В то же время на практике достаточно часто все выглядит иначе и можно встретить ситуацию, когда право собственности на активы, составляющие ядро бизнеса, оформляются на различных членов семьи – жену, родителей, детей, др. родственников. Мотивы таких действий могут лежать в широком диапазоне – от романтических до сугубо прагматических. И в краткосрочной перспективе такой подход может

иметь свой положительный результат в виде улучшения отношений с супругом, оптимизации налогообложения, либо может показаться наиболее эффективным способом решения проблемы, связанной с ограничением по владению определенными активами. Такая ситуация может возникнуть, когда в силу статуса клиента, либо по каким-то другим причинам, оформление права собственности на клиента запрещено или крайне нежелательно, и клиент, чтобы обойти данные ограничения, оформляет приобретаемые активы на своих родственников.

Однако в долгосрочной перспективе такой подход является миной замедленного действия. Все хорошо, пока все хорошо. Но в случае возникновения конфликта между супругами управление данными активами может быть существенно затруднено, что окажет серьезное негативное воздействие на бизнес, вплоть до того, что бизнес может быть полностью парализован или даже уничтожен. Даже незначительный конфликт между супругами, который может и не сказаться на дальнейших личных отношениях супругов, в момент его возникновения может привести к срыву важных бизнес-проектов, требующих оперативного вовлечения активов, «записанных» на второго супруга или «сочувствующих» ему родственников.

Очевидно, что правильно сформированная структура активов позволяет существенно повысить безопасность всего капитала. С одной стороны, четкая структура позволяет более эффективно управлять каждой из частей, с другой обеспечить надежную защиту.

Как структурировать активы так, чтобы максимально уменьшить риск их потери? Если перефразировать принцип известный еще со времен римского права *nemo dat quod non habet*, означающий, что нельзя передать больше, чем имеешь, можно сказать, что отнять нельзя только то, чего нет.

Механизм, позволяющий реализовать данный принцип, есть – это траст – уникальное изобретение английской правовой системы. Траст как институт зародился в средневековой Англии и за многовековую историю своего существования приобрел свое окончательное современное значение как надежный инструмент долгосрочного хранения активов.

Структура траста состоит из нескольких обязательных элементов, включающих в себя учредителя, трастового управляющего и бенефициаров. При создании траста его учредитель передает активы управляющему, который впоследствии распоряжается ими в интересах бенефициаров. При этом право собственности на

активы переходит к трастовому управляющему. Для контроля действий управляющего в трасте возможен протектор – это лицо, назначаемое учредителем для соблюдения прав бенефициаров и имеющее право вето на решения управляющего.

Траст сегодня – универсальный механизм долгосрочной защиты активов. Каждый учредитель траста преследует собственные цели при его создании. Это может быть защита активов от потенциальных требований кредиторов, защита активов в случае развода, или же защита и сохранение активов с целью последующей передачи наследникам. Следует отметить, что крупнейшие состояния Нового Света принадлежат трастам. Как правило, они были сформированы несколько веков назад и выжили благодаря правильному управлению и соблюдению баланса интересов между несколькими поколениями.

Особенностью траста является то, что его учредитель и бенефициар не имеют права собственности на активы траста. С другой стороны, учредителю, как правило, сложно смириться с вынужденной потерей права собственности на передаваемые активы, в результате чего возникают так называемые фиктивные трасты. Фиктивный траст отличается от реального тем, что его учредитель не имеет намерения создать траст в его изначальном понимании, а намеревается создать лишь его видимость. Это может выражаться в юридических ограничениях трастового управляющего, либо в фактическом контроле над активами траста или контроле управляющего трастом. В связи с этим к составлению трастового договора необходимо подходить весьма осторожно, поскольку признание траста фиктивным фактически лишает его всех описанных выше преимуществ, что может повлечь значительные негативные последствия для учредителя такого траста.

В Украине не существует института траста в том виде, в каком он существует в английской системе права. Договор доверительного управления имуществом, предусмотренный главой 70 Гражданского кодекса Украины, содержит некоторые элементы, присущие трасту, в частности так же предусматривает наличие учредителя доверительного управления, управляющего, выгодоприобретателя (бенефициар) [4, с. 461]. Более того, законодатель, с целью максимального сближения с трастом в английской системе права, внес в Гражданский кодекс Украины изменения, которыми предусмотрел возникновение у доверительного управляющего права доверительной собственности на имущество, переданное в управление. Тем не менее, не смотря на некоторую схожесть договора

доверительного управления имуществом по украинскому законодательству с трастом в английской системе права, применение договора доверительного управления для целей защиты капитала в Украине малоэффективно. Это обусловлено уникальностью института траста и невозможностью в полной мере инкорпорировать в правовую систему Украины, чуждое для нее право доверительной собственности. Как следствие, договор доверительного управления имуществом не может выполнять функции надежной защиты имущества, переданного в доверительное управление, от требований кредиторов, предъявляемых к учредителю. Кроме того, договор доверительного управления имуществом является относительно новым правовым институтом для Украины, практика применения которого еще окончательно не сформирована. Это, несомненно, ограничивает применение данного инструмента в ситуациях, когда речь идет о значительных состояниях и необходимо прогнозирование долгосрочных последствий.

Как отмечалось, имущество приобретенное супругами во время нахождения в браке является их общей совместной собственностью, и при разделе в соответствии с требованиями закона делиться между супругами, как правило, поровну. Именно данная норма несет в себе риск для владельца капитала, поскольку в случае если брак окажется не таким счастливым и долговечным, как это представлялось изначально, он рискует потерять половину состояния в ходе развода и сопутствующему ему разделу имущества [5, с. 58].

Простым и эффективным решением в данной ситуации является заключение брачного договора (контракта) – договора, регулирующего имущественные между супругами, в том числе порядок раздела совместного имущества в случае развода.

Такая возможность предусмотрена главой 10 Семейного кодекса Украины, в которой описано содержание брачного договора, его форма, порядок его заключения, изменения и расторжения.

Институт брачного договора появился в Украине в 1992 году, когда соответствующие изменения были внесены в Кодекс «Обраке и семье» Украинской ССР 1969 года, а в 2004 году в связи с принятием Семейного кодекса Украины обрел свое нынешнее содержание [6, с. 204]. Однако за 20 лет своего существования брачный договор так и не приобрел популярность в Украине. Согласно статистике Министерства юстиции Украины за время действия Семейного кодекса с 2004 года по 2010 год включительно было заключено всего около 6 тысяч брачных договоров, притом, что

только за 2010 год было заключено около 300 тысяч браков [7, с. 1]. Данная статистика наглядно иллюстрирует утверждение, высказанное ранее, об отличии менталитета украинцев в подходах к регулированию личных имущественных отношений. Такое незначительное количество заключенных брачных контрактов существенно отличается от ситуации в Европе и США, где количество заключаемых брачных контрактов составляет 70% от количества заключаемых браков.

В то же время использование такого инструмента для урегулирования личных имущественных отношений супругов как брачный договор позволяет разрешить имущественные претензии, неизбежно возникающие при разводе, цивилизованным путем. Если рассматривать брачный договор с позиции необходимости обеспечить сохранность капитала, ценность брачного договора состоит в том, что он позволяет урегулировать имущественные отношения супругов иначе, чем это определено Семейным кодексом Украины. Так, супруги в брачном договоре могут по собственному усмотрению определить доли каждого в общей совместной собственности имущества нажитого за время брака, предусмотреть условия раздела совместного имущества в случае расторжения брака. Более того, стороны могут в брачном договоре договориться, что имущество, приобретенное ими во время брака, является личной частной собственностью каждого из них, а не общей совместной, что вообще исключает необходимость деления имущества при разводе.

Так же стороны могут определить в брачном контракте условия содержания друг друга в случае расторжения брака.

Кроме того, помимо функции защиты капитала, брачный контракт, вопреки сложившемуся мнению, приносит отношениям внутри семьи больше плюсов, чем минусов. Психологи отмечают, что обсуждение брачного договора демонстрирует искренность супругов, укрепляет их отношения, помогает избежать многих проблем в будущем. И помимо прочего, заключение брачного договора поможет «отсеять» многих женихов и невест, имеющих намерение заключить брак исключительно ради денег второй половины.

Рассматривая семейные отношения через призму обеспечения защиты капитала необходимо более детально остановиться на случаях возникновения общей совместной собственности на имущество и порядке распоряжения таким имуществом. Для владельца капитала это важно по той причине, что кроме риска потери половины

имущества в случае его раздела, существует еще и риск оспаривания сделок по приобретению или отчуждению такого имущества, что в итоге может нести риск потери значительно большей части капитала.

Одним из нововведений Семейного кодекса Украины являются положения статьи 74, регламентирующей имущественные отношения граждан, проживающих одной семьей (совместно проживающие лица, связанные общим бытом), но не состоящих между собой в браке. Данная норма устанавливает, что имущество, приобретенное ими за время совместного проживания, принадлежит им на праве общей совместной собственности (если иное не установлено договором), и на данное имущество распространяются все положения права общей совместной собственности супругов. Поскольку имущественные отношения граждан, проживающих одной семьей, но не состоящих между собой в браке приравниваются к имущественным отношениям супругов, для простоты изложения в дальнейшем мы под супругами также будем понимать и их.

Статья 369 Гражданского кодекса Украины устанавливает, что распоряжение имуществом, находящимся в общей совместной собственности, осуществляется при согласии всех совладельцев, если иное не установлено договором между ними. При совершении сделки одним из супругов, по общему правилу предполагается, что второй супруг дал согласие на совершение такой сделки, однако по сделкам, подлежащим нотариальному удостоверению или государственной регистрации, а также при заключении договоров относительно ценного имущества согласие второго супруга должно быть выражено в письменной форме. Понятие «ценное имущество» - категория оценочная, но на практике таким имуществом может быть признано имущество стоимостью более 850 гривен, что распространяет требование о наличии письменного согласия практически на любую сделку.

Таким образом, независимо от того состоит ли владелец капитала в браке или проживает одной семьей без регистрации брака, при заключении сделок он существенно ограничен в свободе действий необходимостью получения согласия указанных лиц. Отсутствие такого согласия ведет к возникновению риска признания заключаемых сделок недействительными, что в случае конфликта между супругами может использоваться как элемент давления при разделе имущества, либо даже использовано третьими лицами для рейдерской атаки на бизнес.

**Выводы.** Несомненно, знание особенностей правового регулирования важно для правильного

планирования действий, направленных на защиту и сохранность капитала, но когда речь идет о капиталах, сегмента Private Banking, простого понимания принципов уже недостаточно: слишком высоки риски и цена ошибки, и в данном случае использование услуг профессиональных юристов является уже не просто желательным, а крайне необходимым. Однако, если в вопросах, связанных с ведением бизнеса, использование услуг профессиональных юристов является обычной практикой, то в вопросах, затрагивающих личные отношения, и брачно-семейные в частности, юристы, как правило, задействуются уже для разрешения конфликта, после его возникновения. Это происходит частично из-за непонимания важности возможных рисков, частично просто из-за неготовности доверить кому-то постороннему личную информацию, а частично связано с менталитетом украинцев и украинских буржуа в том числе.

#### Список использованных источников

1. Скогарева А. Приват-банкинг против строптивых жен / А. Скогарева // Банковское обозрение, 2007. — № 1. — С. 24–29
2. Плюта И. Никогда не говорите, что вы знаете человека, если не делили с ним наследства / И. Плюта // Публичные люди. — 2011. — № 11. — С. 112–113
3. Семейный кодекс Украины, 10.01.2002, N 2947-III // Официальный вестник Украины. — 2002. — N 7. — С. 273
4. Гражданский кодекс Украины, 16.01.2003 № 435-IV // Официальный вестник Украины. — 2003. — N 11 (28.03.2003). — С. 461

Задача частного банкира, как минимум, состоит в том, чтобы объяснить клиенту важность такого аспекта, как использования услуг юристов для обеспечения защиты его капитала, в то время как сама оценка юридических рисков клиента, выработка правовой стратегии, обеспечивающей эффективный контроль таких рисков, а так же грамотное оформление всей сопутствующей документации является уже задачей юриста.

Вероятно, неготовность клиентов раскрывать адвокату всю информацию, особенно личного характера, может являться проблемой и сама по себе создавать дополнительные риски, связанные с неполной оценкой ситуации и как следствие неверной ее оценкой. Однако данная проблема присуща всем отношениям, предполагающим доверие клиента, и в конечном итоге лишь предъявляет более серьезные требования к профессионализму и репутации адвоката.

5. Шерстюк В. От любви к ненависти... Имущественные отношения супругов / В. Шерстюк // Бизнес-консультант. — 2005. — № 10 (30). — С. 58
6. Закон Украинской ССР от 20 июня 1969 года «О утверждении Кодекса о браке и семье Украинской ССР» (Сведения Верховной Рады УССР, в 1969 г. N 26, ст. 204);
7. Брачные договора так и не приобрели популярности в Украине // Пресс-служба Министерства юстиции Украины. — 03.03.2011. — Режим доступа : <http://www.minjust.gov.ua/0/34062>



УДК 336.22:339.924

## СТРУКТУРНО-ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИРОДИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

### STRUCTURAL AND DECOMPOSITIONAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC NATURE OF STATE TAX POLICY

#### **Дмитро Володимирович ВЕРЕМЧУК**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту  
Севастопольський інститут банківської справи Української академії банківської справи  
Національного банку України

#### **Dmytro V. VEREMCHUK**

PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Auditing Department, Sevastopol Institute of Banking of Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

#### **Леся Олегівна ГАРЯГА**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту  
Севастопольський інститут банківської справи Української академії банківської справи  
Національного банку України

#### **Lesya O. GARYAGA**

PhD in Economics, Associate Professor of Finance and Credit Department, Sevastopol Institute of Banking of Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)  
e-mail: dveremchuk@ukr.net

*Анотація.* У статті досліджено теоретичні засади податкової політики держави, уточнено її економічну сутність. Визначено цілі та завдання податкової політики виходячи із об'єктивних функцій податків. Доповнено систему принципів податкової політики, уточнено її критерії реалізації, інструментарій і види.

*Summary.* The paper studies the theoretical principles of tax policy as well as its economic substance has been specified. Stated are the objectives tasks of tax policy based on objective functions of taxes. Supplemented is the system of tax policy principles, specified are the criteria for implementation as well as tools and types.

**Ключові слова:** податки, оподаткування, податкова система, податкова політика, функції податків, принципи податкової політики.

**Key words:** taxes, taxation, tax system, tax policy, tax functions, principles of tax policy.

**Постановка проблеми.** У контексті імперативу забезпечення економічного зростання, високих темпів суспільного відтворення та соціальної справедливості в суспільстві особливого значення набуває проведення державою ефективною фінансовою політики, зокрема – шляхом формування та реалізації виваженої податкової політики. Податкова політика є одним із найважливіших важелів регулювання соціально-економічних процесів, що обумовлюється підвищенням впливу держави на економіку і суспільне життя. Серед країн світу рівень перерозподілу ВВП через податки є іноді дуже високим, а тому податкові інструменти

регулювання здійснюють вплив на економічний розвиток і відтворювальні процеси як окремого ринкового агента, так і держави в цілому.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Фундаментальні основи теорії податків були закладені у працях А. Вагнера, Дж. М. Кейнса, А. Лаффера, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Стігліца та ін. Вагомим у цьому плані є доробок зарубіжних вчених Ф. Велейоза, Дж. Вогета, Р. Б. Девайса, К. Петерса, В. Танзі, Е. К. Хайеса, Ф. Хейнеммана, П. Шварца та російських дослідників І. Ф. Іскакової, Ж. Н. Мамбеталієвої, С. А. Пантюхіної, А. І. Погорлецького, М. Т. Оспанова, М. А. Сафіуліна та ін. Чимало напрацювань щодо

дослідження економічної природи податкової політики зроблено і вітчизняними науковцями, зокрема: В. Л. Андрущенко, О. Д. Василюком, В. П. Вишневським, О. М. Десятнюк, І. І. Д'яконовою, А. О. Єпіфановим, Ю. Б. Івановим, А. І. Крисоватим, І. О. Луїною, С. В. Леоновим, І. О. Лютим, П. В. Мельником, Н. С. Педченко, І. В. Салом, А. М. Соколовською, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосовим, С. І. Юрієм та ін.

Високо оцінюючи накопичений досвід щодо здійснення податкової політики держави, зауважимо, що залишаються відкритими питання формалізації її структурних складових. Об'єктивна потреба у розвитку наукових досліджень з даної проблематики, її актуальність та практична значущість для розвитку економіки України обумовили вибір теми роботи, її мети та завдань.

**Мета статті** полягає у дослідженні економічної сутності податкової політики держави, її цілей і завдань, принципів і критеріїв реалізації, інструментарію і видів.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** Для досягнення поставлених перед податковою політикою завдань процесах потрібен глибокий науковий підхід до розуміння сутності поняття «податкова політика». Відмітимо, що даний термін походить від двох категорій: «політика» та «податки».

Термін «політика» можна досліджувати у двох напрямках: як суспільну науку і як особливий вид діяльності на різних рівнях (макрорівні і мікрорівні). При цьому, економічна політика – це багатовимірний, складний і динамічний процес і має відношення до всіх галузей державного втручання.

Прикметник «податкова» у понятті «податкова політика» вказує на сферу докладання зусиль держави у процесі управління. Між собою категорії «податки» та «політика» співвідносяться як об'єктивне та суб'єктивне. За діалектичним підходом податкові відносини у кінцевому підсумку зумовлюють політику, проявляючись в ній через взаємоузгодженість інтересів держави, ринкових агентів та різноманітних ланок економічної системи [1, с. 38].

Аналіз різних підходів вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення економічної сутності податкової політики дозволяє сформулювати такі висновки:

- податкова політика – це діяльність держави в сфері оподаткування;
- податкова політика – це сукупність правових, економічних і організаційних заходів у сфері регулювання податкових відносин;
- перед податковою політикою ставляться принаймні дві цілі: забезпечення податкових надходжень і стимулювання економічного зростання;

- податкова політика є складовою частиною загальної фінансової політики держави на середньострокову і довгострокову перспективу;
- податкова політика реалізується в межах податкової системи держави;
- регламентованість податкової політики – законодавчо-правова.

На наш погляд, слід чітко розрізняти процес розроблення (формування) і процес реалізації податкової політики. Якщо кейнсіанська теорія досліджувала процес реалізації податкової політики (вплив фіскальних заходів на економіку), то в центрі неокласичної теорії знаходився процес розроблення податкової політики – політичний механізм формування рішень у сфері оподаткування [2, с. 202]. У цілому ж, розроблення податкової політики – це ухвалення державною владою рішень у сфері оподаткування в межах правового поля і оперативного управління, із врахуванням соціально-економічної ситуації в країні. Водночас, реалізація податкової політики – це процес використання інструментів державного втручання, які зумовлені необхідністю досягнення відповідних цілей, та пов'язаний з інституційною взаємодією влади з ринковими агентами.

Місце податкової політики в системі податкових відносин, а також фактори, що зумовлюють її формування і реалізацію, представлені на рис. 1.

Отже, податкова політика суттєво визначається і змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. На наш погляд, найбільш значущим фактором зовнішнього середовища є участь держави в процесах міжнародної економічної інтеграції, що об'єктивно вимагає уніфікації окремих елементів оподаткування держав, узгодженості їх податкових політик, напрямів податкових реформ тощо.

Виходячи з цього можна вважати, що податкова політика – це сукупність цілеспрямованих заходів держави щодо науково-методичного, нормативно-правового, інституційно-організаційного, інформаційно-аналітичного, ресурсного забезпечення процесів встановлення і стягнення податків та їх адміністрування, що спрямовані на задоволення потреб і інтересів суспільства, а також реалізацію об'єктивних функцій податків з урахуванням впливу факторів внутрішнього середовища і зовнішніх векторів економічної інтеграції.

Формування і реалізація податкової політики передбачають визначення її цілей і завдань, які обумовлені потребами та інтересами суспільства. Зазначимо, що при обґрунтуванні цілей податкової політики необхідно виходити із об'єктивних функцій податків, тобто вираженні суспільного призначення податків як інструменту перерозподілу національного доходу.

В економічній літературі [1; 4; 5; 6] зазначається, що функція податків є фіскальна, соціальна і регулююча.

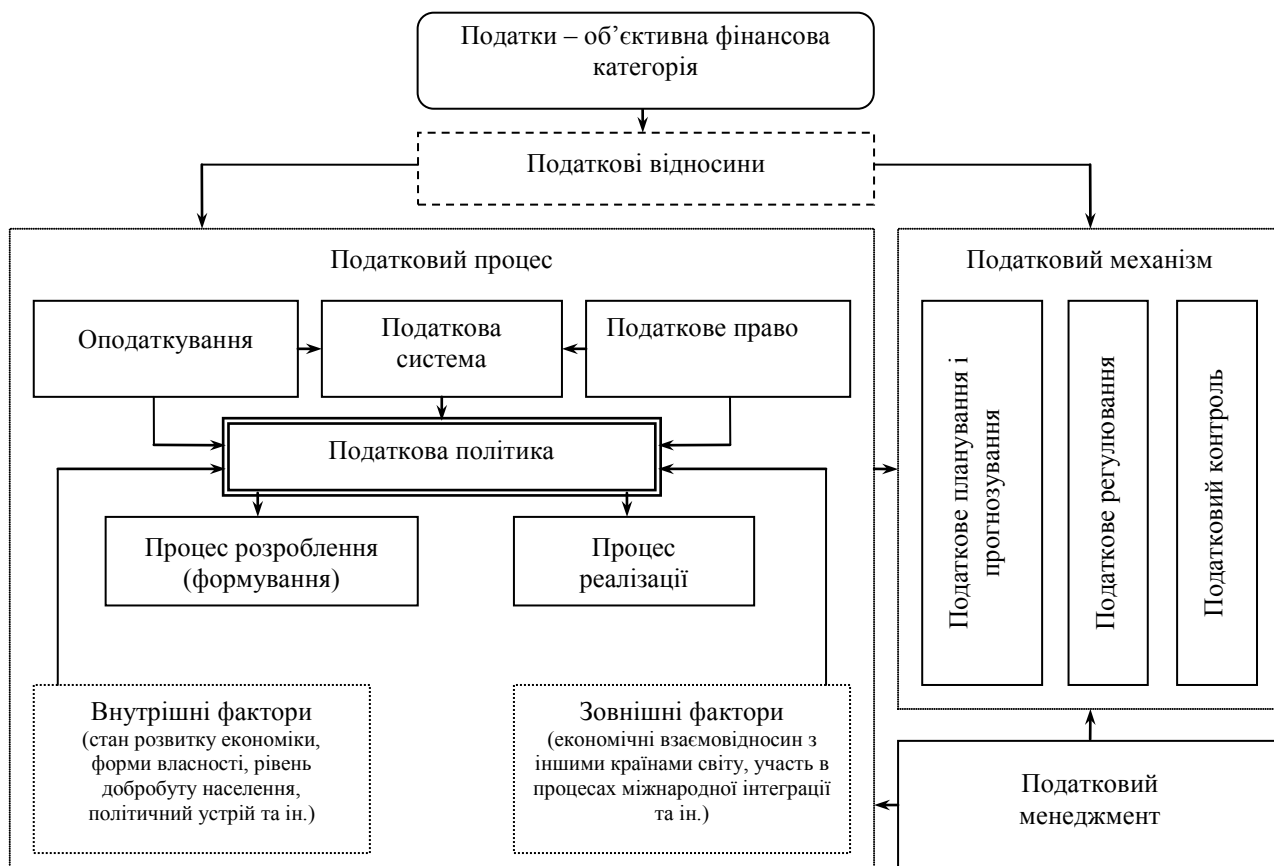


Рис. 1. Податкова політика в системі податкових відносин  
 Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

Фіскальна функція податків (від давньоримського «фіск» – казна) передбачає реалізацію головного суспільного призначення податків – формування грошових ресурсів держави для фінансування суспільних потреб. Виходячи з цього, однією із цілей податкової політики буде саме формування грошових ресурсів для реалізації функцій держави, а її завданням в межах цієї функції податків – забезпечення достатнього рівня податкових надходжень до бюджету, досягнення постійності, стабільності і рівномірності в отриманні податків, організація ефективного податкового контролю, встановлення відповідальності за порушення у сфері оподаткування.

Соціальна функція податків полягає у підтримці соціальної рівноваги в суспільстві шляхом зміни співвідношення між доходами окремих соціальних груп населення [6, с. 28]. Реалізуючи цю функцію, держава спрямовує кошти на користь слабших і незахищених категорій громадян за рахунок покладання податкового тягаря на ті верстви населення, що є більш забезпеченими. Отже, ціллю податкової політики буде забезпечення вирівнювання доходів різних соціальних груп населення. Завданням податкової політики в цьому контексті є: підтримання соціальної рівноваги у суспільстві; встановлення соціальної

справедливості; забезпечення добробуту, якості життя населення.

Регулююча функція податків полягає у забезпеченні регулювання економічних процесів в державі за допомогою елементів податків (ставок податків, податкових пільг тощо). Виходячи з цього визначення, ціллю податкової політики держави є забезпечення державою впливу на розвиток економіки і процес суспільного відтворення, а її завданнями є: стимулювання розвитку галузей економіки; встановлення сприятливого інвестиційного клімату; активізація ділової активності підприємств; встановлення перешкод для розвитку певних економічних процесів; відновлення та примноження наявних ресурсів.

Податкова політика формується виходячи з певних принципів, які відображають її цілі і завдання. Науково-теоретичну цінність, на наш погляд, має підхід В. Н. Єдронові і Н. Н. Мамікіної, згідно якого система принципів податкової політики включає окремо принципи оподаткування (базові) і власне принципи податкової політики (похідні). Так, до принципів оподаткування зараховують: рівномірність і справедливість; ефективність; відповідність податків; множинність податків; універсалізація; зручність і час справляння; визначеність

податкової системи; одночасність обкладання; гласність; юридичні принципи. Принципи податкової політики поділяють на загальнонаукові і методологічні. Загальнонауковими принципами є: еволюційність; обґрунтованість; відповідність; гнучкість. До групи методологічних принципів відносяться: рівність і справедливість; економічна ефективність; стабільність законодавства; системність; єдність; гласність [7, с. 37]. Науковці зазначають, що принципи оподаткування первинні, а політики – вторинні, і в частині методологічних принципів похідні від перших.

Дійсно, перелічені принципи є науково обґрунтованими і практично доцільними, враховують усі аспекти податкової політики. Але вважаємо, що проблема полягає не у встановленні принципів, а в їх додержанні. Щодо складу принципів, то це визначається соціально-економічними реаліями держави.

Так, однією із характерних особливостей сучасного соціально-економічного розвитку України є поглиблення участі її в процесах світової глобалізації. Зміни в соціально-економічному житті українського суспільства викликали необхідність по-новому подивитися на інтеграційні процеси в Європі, на питання входження нашої країни до європейського економічного простору. Одне з головних місць у цих процесах посідає вітчизняна політика у галузі оподаткування, яка повинна враховувати досвід ЄС.

Динаміка рівня оподаткування в Європі характеризується певною узгодженістю реформаторських курсів нинішніх держав-членів ЄС, що, зокрема, добре простежується у загальній тенденції частки податків у ВВП (рис. 2). Це пояснюється, з одного боку, об'єктивною необхідністю виробництва достатнього обсягу суспільних благ і підтримання високого рівня

соціального захисту населення як наслідку впливу тенденцій соціально-економічного розвитку держав колишнього соціалістичного табору, з іншого, – вимогою посилення ролі держави у забезпеченні стійкого економічного зростання та збереження традиційно сильних позицій Західної Європи на міжнародній арені [8, с. 186]. Дані рис. 2 також свідчать про досягнення певних здобутків у реалізації проголошеної європейської стратегії трансформації економічної політики України, у т. ч. податкової політики, оскільки навіть такий показник як частка податків у ВВП досяг середньоевропейського рівня.

Отже, сучасні геополітичні та гео економічні вектори обумовлюють актуальність подальшого реформування оподаткування в Україні на основі стратегії європейської інтеграції, що не узгоджується із чинною системою принципів оподаткування, що визначена як Законом України «Про систему оподаткування» (до 2011 р.), так і Податковим кодексом України [11] (з 2011 р.). Система принципів податкової політики повинна бути змінена, спираючись на науково-обґрунтовані принципи з обов'язковими закріпленням принципу інтеграційності. Сутність останнього полягає у необхідності забезпечення трансформації складу, структури та елементів податків, а також загальних напрямів податкових реформ відповідно до вимог міжнародних економічних об'єднань. Цей принцип органічно доповнює існуючу систему принципів, надає можливість враховувати світові тенденції та декларує необхідність трансформації вітчизняної податкової практики до вимог загальноєвропейської.

Принципи обумовлюють методологічні критерії реалізації податкової політики, які на думку В. І. Довгалюк і Ю. Ю. Ярмоленко «... забезпечують оптимальний вплив податкової політики на

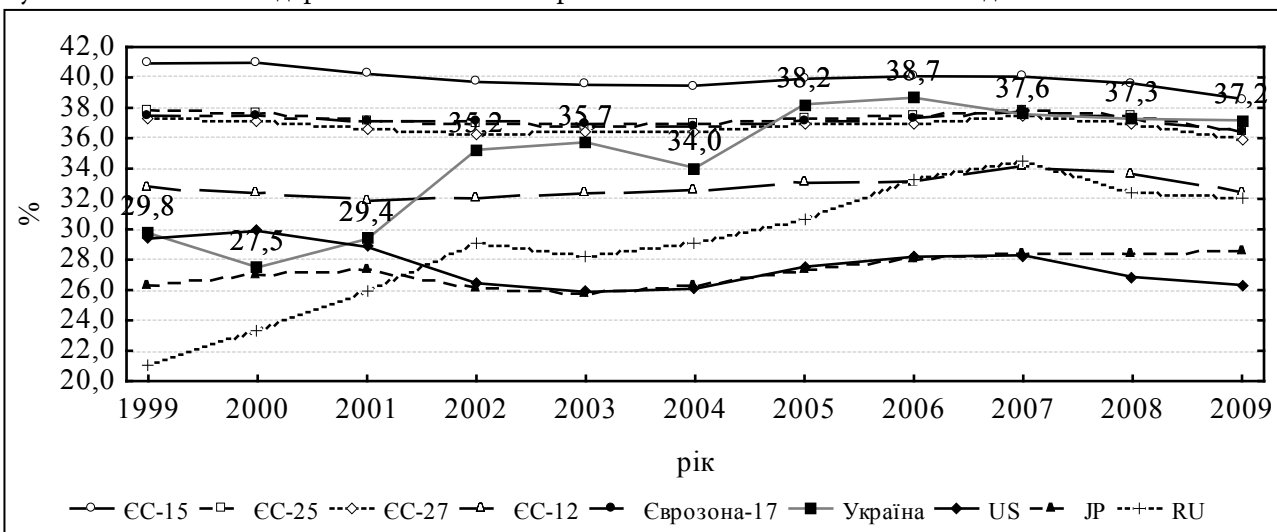


Рис. 2. Динаміка частки податків у ВВП протягом 1999-2009 рр., %

Джерело: складено авторами на основі [9; 10]

інтереси платників податків і держави» [12, с. 19]. До таких критеріїв зараховують: 1) критерій фіскальної достатності (забезпечення такої величини податків, яка є бажаною для інтересів держави); 2) критерій економічної ефективності (вплив податків на інтереси економічних суб'єктів); 3) критерій соціальної справедливості (підвищення добробуту суспільства і забезпечення справедливого розподілу податків між різними верствами населення); 4) критерій стабільності (незмінність правового регламентування податків протягом певного періоду); 5) критерій гнучкості (необхідність своєчасного реагування податкової політики на зміну соціально-економічних показників). У реальних умовах принципи та критерії податкової політики держави взаємопов'язані та взаємозалежні.

Як зазначає А. І. Крисоватий «... цілі, на досягнення яких направлена податкова політика, впливають на вибір методів її здійснення, тобто способів практичної реалізації» [13, с. 46]. Усі методи податкової політики можна об'єднати в групи: 1) пониження або підвищення податкового навантаження на платників; 2) заміна одних способів і форм оподаткування іншими, введення нових або скасування існуючих податків; 3) зменшення або збільшення сфери впливу тих чи інших податків, або системи оподаткування в цілому; 4) запровадження або скасування податкових преференцій; 5) маніпулювання прогресивними та пропорційними прийомами оподаткування і введення диференційної системи податкових ставок. При цьому, інструменти податкової політики – це саме ті важелі, за допомогою яких спрацьовують методи оподаткування і досягаються певні цілі податкової стратегії і тактики. До таких інструментів належать: податкові ставки, податковий кредит, податкові преференції і пільги, податкові стимули і санкції, податкова амністія і податкові канікули, формування податкової бази, встановлення об'єктів і суб'єктів оподаткування тощо.

Зміст податкової політики можна поділити на стратегічний і тактичний напрями. Стратегічна податкова політика обґрунтовує шляхи вдосконалення податкової системи і механізму управління останньою виходячи з пріоритетів економічної і соціальної політики держави, визначає прогноз вірогідних змін рівня податкових надходжень з урахуванням перспектив розвитку економіки і ринкової кон'юнктури. Тактичний напрям припускає розробку основних форм реалізації стратегічних завдань держави та їх практичне втілення в існуючій податковій системі. Крім цього, передбачається оперативна зміна умов податкового обкладання (ставок, пільг, строків сплати тощо) відповідно до необхідних коригувань економічного курсу, що проводиться урядом [14, с. 154].

Податкова політика може впливати на економічний цикл як автоматично (недискреційно), так і дискреційно [6, с. 113]. Недискреційна податкова політика базується на теоретичному припущенні, що система оподаткування має здатність автоматично впливати на економічний цикл, тобто має стабілізуючий автоматичних ефект. Дискреційна податкова політика передбачає свідоме внесення змін у чинну податкову систему з метою збільшення чи зменшення обсягу податкових надходжень до бюджету залежно від фази економічного циклу. Така політика може бути стимулюючою або обмежувальною.

Виходячи із цілей фіскального регулювання податкова політика може набувати різних форм, серед яких Є. В. Поролло і В. В. Казаков виділяють такі:

1. Політика максимальних податків характеризується збільшенням кількості податків, зростанням податкових ставок, скороченням податкових пільг з метою збільшення податкових надходжень до бюджету. Однак жорсткі умови оподаткування можуть спровокувати їх скорочення у зв'язку із згортанням виробництва і ухиленням платників від оподаткування.

2. Політика економічного розвитку передбачає скорочення податкового навантаження при зниженні рівня бюджетних видатків, перш за все соціальних програм. Негативним наслідком такої політики є те, що скорочення соціальних видатків не завжди компенсується розширенням ділової активності.

3. «Змішана» політика поєднує в собі попередні форми, забезпечуючи високий рівень податків, які направляються на реалізацію соціальних гарантій. Як недолік такого підходу можна виділити провокування інфляції [14, с. 154].

Досліджуючи податки як засіб реалізації і підтримки загальної соціально-економічної політики, А. В. Аронов і В. А. Кашин виокремлюють дві моделі податкової політики: ліберально-обмежену і соціально-навантажену. Перша модель покликана реалізувати такі політичні пріоритети, як нарощування виробництва товарів, вихід та експансія на нові зовнішні ринки, зростання доходів населення за рахунок приватної ініціативи громадян. В межах моделі чітко дотримується граничний рівень податкових вилучень, надаються широкі інвестиційні пільги, обмежене втручання держави в господарську діяльність. Це породжує зниження соціальних пільг, а позитивними результатами такої політики визнаються стабільність національної валюти, експорт праці, обмеження зростання зовнішнього боргу. Подібну політику нині проводять країни Південно-східної Азії, Індія, Китай, Бразилія, Мексика та інші.

Друга модель покликана сприяти реалізації таких завдань як підтримка споживчого попиту,

високої частки експорту, експансії капіталу, забезпечення зайнятості та скорочення нерівності в розподілі доходів. Інструментами податкової політики є високі податкові ставки, насамперед по соціальних податках, усунення податкових перешкод для міграції капіталів, застосування ПДВ. Вона характерна для розвинених європейських країн, що орієнтовані на захист і розширення досягнутого рівня конкурентоспроможності економіки та підтримують високий рівень соціальних гарантій населення [15, с. 366].

Висновки. Отже, аналіз економічної природи податкової політики держави показав складність і багатогранність цього явища та суттєву його роль у державному регулюванні економіки. З метою визначення сутності податкової політики застосовано науковий підхід, згідно якого даний термін походить від двох категорій: «політика» та «податки». За результатами критичного аналізу

категоріального апарату з'ясовано, що податкова політика держави – це сукупність цілеспрямованих заходів держави щодо науково-методичного, нормативно-правового, інституційно-організаційного, інформаційно-аналітичного, ресурсного забезпечення процесів встановлення і стягнення податків та їх адміністрування, що спрямовані на задоволення потреб і інтересів суспільства, а також реалізацію об'єктивних функцій податків з урахуванням впливу факторів внутрішнього середовища і зовнішніх векторів економічної інтеграції. Під час дослідження місця податкової політики в системі податкових відносин з'ясовані найбільш значущі внутрішні і зовнішні фактори, які визначають податкову політику держави. Останні обґрунтовують її цілі і завдання. При цьому формування і реалізація податкової політики України повинно здійснюватися виходячи із принципу інтеграційності.

#### Список використаних джерел

1. Веремчук Д. В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки [Текст] / Д. В. Веремчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — Вип. 28. — С. 37–45.
2. Бечко П. К. Податковий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / П. К. Бечко, Н. В. Лиса. — К. : ЦУЛ, 2009. — 288 с.
3. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики [Текст] : учебное пособие / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. — Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. — 328 с.
4. Демиденко Л. М. Податкова система [Текст] : навч. посіб. / Л. М. Демиденко, Ю. Л. Субботович ; Мін-во освіти і науки України, КНУ ім.Т.Г. Шевченка. — К. : ЦУЛ, 2007. — 184 с.
5. Деева Н. М. Оподаткування в Україні [Текст] : навч. посіб. / Н. М. Деева, Н. І. Редіна [та ін.]. — К. : ЦУЛ, 2009. — 544 с.
6. Золотько І. А. Податкова система [Текст] : навч. посіб. / І. А. Золотько ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. — К. : КНЕУ, 2005. — 204 с.
7. Едророва В. Н. Сущность и элементы налоговой политики [Текст] / В. Н. Едророва, Н. Н. Мамыкина // Финансы и кредит. — 2005. — № 5. — С. 37–40.
8. Крисоватий А. Діалектика трансформації податкової політики України в контексті європейської інтеграції [Текст] / А. Крисоватий, Т. Кошук // Журнал європейської економіки. — 2005. — № 2. — С. 185–202.
9. Revenue Statistics 1965-2009 [Text] / OECD. — Paris : OECD. — 2010. — 344 p.
10. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway [Text] / European Commission. — Luxembourg : Publications Office of the European Union. — 2011. — 430 p.
11. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. — 01.07.2012. — Назва з екрану.
12. Довгалюк В. І. Податкова система [Текст] : навч. посіб. / В. І. Довгалюк, Ю. Ю. Ярмоленко ; Мін-во освіти і науки України. — К. : ЦУЛ, 2007. — 360 с.
13. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст] : Монографія / А. І. Крисоватий. — Тернопіль : Карт-бланш, 2005. — 371 с.
14. Поролло Е. В. Налоговая политика и ее влияние на общественное развитие [Текст] / Е. В. Поролло, В. В. Казаков // Вестник Томского государственного университета. — 2009. — № 319. — С. 153–156.
15. Аронов А. В. Налоги и налогообложение [Текст] : учебное пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. — М. : Магистр, 2007. — 575 с.

УДК 336.132.11

**БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ****BUDGETARY REGULATIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT****Сергій Олександрович КРИНИЦЯ***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи  
Університету банківської справи НБУ (м. Київ)***Sergiy O. KRYNYTSYA***PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of  
Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)  
serge.krinitza@gmail.com*

*Анотація. У статті проведено аналіз законодавчої бази та чинної системи бюджетного регулювання територіального розвитку, доведено, що низька дієвість бюджетного регулювання на регіональному рівні зумовлена відсутністю чіткого механізму фінансової підтримки соціально-економічного розвитку проблемних регіонів, обґрунтовано напрями становлення такого механізму з метою підвищення ефективності державної регіональної економічної політики та зростання ролі місцевих органів влади у вирішенні проблем регіонального розвитку.*

*Summary. The analysis of legislative basis and valid operating system of the budgetary regulation of territorial development is conducted. Proved is that the low effectiveness of the budgetary regulation at regional level is caused by the absence of clear mechanism of socio-economic sponsorship development in problem regions. The mechanism directions to increase the effectiveness of state regional economic policy as well as the growth of local authorities' role in solving the problems of regional development are studied.*

**Ключові слова:** *бюджет розвитку, децентралізація бюджетної системи, депресивні території, державна регіональна політика.*  
**Key words:** *budget of development, budgetary system decentralization, depressed territories, state regional policy.*

**Постановка проблеми.** Головною ознакою демократичності суспільства є відповідальність державних та місцевих органів влади за забезпечення соціально-економічного розвитку, зокрема регіонального. За принципом субсидіарності з метою якнайповнішого задоволення потреб громадськості влада має бути наближеною до кожного громадянина. У зв'язку з цим актуальною є передача повноважень і пов'язаної з ними відповідальності за розвиток регіонів від центрального уряду до органів регіонального та місцевого самоврядування.

Одним з основних інструментів реалізації таких повноважень є фінансовий механізм та бюджет. Однак досі в Україні не вдалося вирішити завдання використання бюджету як знаряддя активного впливу на економічні процеси на регіональному рівні, стимулювання розвитку підприємництва, залучення інвестицій в економіку регіонів, пріоритетного розвитку депресивних та проблемних територій.

Бюджет є дієвим інструментом в руках як центральних, так і місцевих органів влади, за допомогою якого вони можуть стимулювати розвиток соціально-економічних процесів у країні в цілому і на окремих територіях зокрема. Отже бюджетний механізм має будуватися таким чином, щоб, по-перше, забезпечувати можливість місцевої влади активно впливати на розвиток підвідомчих територій, по-друге, слугувати уряду активним знаряддям ліквідації територіальних диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів.

У зв'язку з цим особливого значення набуває, з одного боку, вимога децентралізації бюджетної системи і передачі в розпорядження місцевих та регіональних органів влади достатніх власних фінансових ресурсів для впливу на регіональний розвиток, з іншого боку, узгодженість міжбюджетних стосунків та створення механізмів пріоритетного розвитку так званих депресивних та проблемних територій.

На жаль ні перше, ні друге завдання в Україні не реалізоване. Адже досі не створено відповідного механізму формування місцевих бюджетів як основного важелю впливу в руках місцевих та регіональних органів влади на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях. А існуюча бюджетна система не сприяє вирішенню завдань регіональної політики. Незважаючи на ряд докорінних змін вона багато в чому зберігає застарілі підходи часів командно-адміністративної економіки, які зумовлюють невідповідність цієї системи вимогам сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні основи бюджетного забезпечення регіонального розвитку ґрунтовно досліджуються у працях таких українських вчених: О. Балацького, В. Буковинського, А. Єпіфанова, І. Запатріної, Т. Загонацької, Я. Казюка, О. Кириленка, О. Кліменка, В. Кудряшова, Л. Максимової, О. Мечинського, О. Ніколаєвої, В. Опаріна, С. Пакуліна, І. Сала, А.Ставицького, О. Теліженка, К. Ткаченка, О. Топчія, Ю. Чередниченка та інших.

Разом з тим в економічній теорії та практиці неповною мірою вирішені питання побудови ефективної системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Існує необхідність подальшого дослідження питань, пов'язаних із розробкою дієвого механізму забезпечення бюджетів розвитку у складі місцевих бюджетів необхідними джерелами коштів, запровадження інструментів стимулювання розвитку регіонів тощо.

**Метою статті** є розроблення пропозицій щодо подальшого реформування бюджетного механізму, яке б дозволило державі та місцевим органам самоврядування використовувати бюджет як дієвий інструмент регулювання регіонального розвитку.

**Обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Конституція України, Бюджетний кодекс України, Закони «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про стимулювання розвитку регіонів», щорічні Закони «Про Державний бюджет України на поточний рік», а також Податковий кодекс України утворили правове поле, в рамках якого протікає бюджетний процес.

Відповідно до чинного законодавства органи місцевого самоврядування самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети [16, с. 61]. Право самостійно використовувати місцевими органами влади відповідні бюджети як засіб регулювання економічних і соціальних процесів на підвідомчих територіях встановлено статтею 61 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». Так,

зокрема, місцеві органи влади згідно цього закону самостійно визначають напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до закону [16, с. 61], мають право самостійно встановлювати додаткові пільги з оподаткування в межах тих коштів, які надходять до їх бюджетів, ставки місцевих податків та зборів.

Спроможність органів місцевого самоврядування впливати на економіку за допомогою бюджету визначається передусім тим, які саме важелі надані цим органам законом. Мова йде в першу чергу про передачу місцевим бюджетам певних дохідних джерел, які місцеві органи управління можуть використовувати з метою стимулювання економічної діяльності на підвідомчих територіях.

Разом з тим декларована у нормативних актах самостійність місцевих бюджетів, а головне, пов'язана з нею відповідальності місцевих органів влади за соціально-економічний розвиток власних територій на практиці реалізується слабо.

Як свідчать дані рисунку 1, бюджетна система України розвивається в напрямі подальшої централізації дохідних джерел і зниження самостійності місцевих бюджетів.

Відповідно до основного законодавчого акту, який регулює розподіл джерел та функцій між рівнями бюджетної системи України є Бюджетний кодекс. Нова редакція Бюджетного кодексу (від 8 липня 2010 року), який набув чинності з 1 січня 2011 року, за бюджетами розвитку місцевих бюджетів закріплюються такі дохідні джерела:

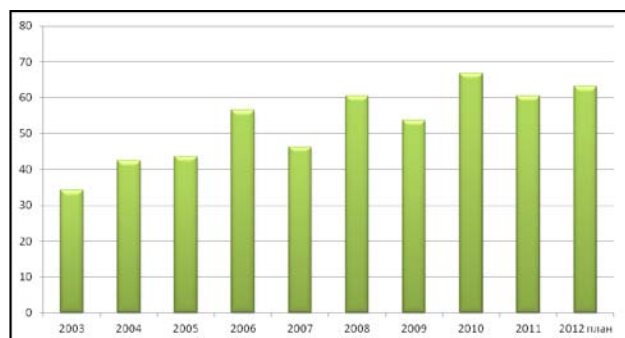


Рис.1 Питома вага офіційних трансфертів в загальних доходах місцевих бюджетів  
\* за даними Міністерства фінансів України [2]

- 1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;
- 2) єдиний податок, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;
- 3) дивіденди, нараховані на акції господарських товариств, у статутних капіталах яких є комунальна власність;



4) плата за надання місцевих гарантій;  
 5) кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, отримані відповідно до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності»;

6) кошти від відчуження майна, що належить Автономній Республіці Крим, та майна, що перебуває в комунальній власності, кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;

7) 90 відсотків коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності, при цьому від продажу земельних ділянок, які знаходяться на території Автономної Республіки Крим: 35 відсотків – до бюджету Автономної Республіки Крим, 55 відсотків – до сільських, селищних, міських бюджетів Автономної Республіки Крим;

8) капітальні трансферти (субвенції) з інших бюджетів;

9) кошти від повернення кредитів, наданих з відповідного бюджету, та відсотки, сплачені за користування ними (крім повернення кредитів, наданих з місцевих бюджетів індивідуальним сільським забудовникам та повернення кредитів, наданих з місцевих бюджетів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла, а також пені і відсотків за користування ними);

10) місцеві запозичення, здійснені у порядку, визначеному цим Кодексом та іншими законами України;

11) кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної місцевої ради [1, с. 71].

Нова редакція Бюджетного кодексу розширила перелік доходів, які зараховуються до бюджетів розвитку, що зокрема стосується єдиного податку. Проте, на жаль, це не позначилося на збільшенні

інвестицій з місцевих бюджетів (табл. 1).

Кошти бюджету розвитку відповідно до того ж нормативного акту витрачаються на:

1) погашення місцевого боргу;

2) капітальні видатки, включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам;

3) внески органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування до статутного капіталу суб'єкта господарювання;

4) проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу;

5) підготовку земельних ділянок несільськогосподарського призначення для продажу на земельних торгах;

6) платежі, пов'язані з виконанням гарантійних зобов'язань Автономної Республіки Крим чи територіальної громади міста.

Капітальні видатки бюджету розвитку спрямовуються на:

– соціально-економічний розвиток регіонів;

– виконання інвестиційних програм;

– будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства;

– будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів;

– будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян відповідно до законодавства;

– збереження та розвиток історико-культурних місць України та заповідників;

– будівництво та розвиток мережі метрополітенів;

– придбання вагонів для комунального електротранспорту;

– розвиток дорожнього господарства;

– придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги;

– комп'ютеризацію та інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів;

– інші заходи, пов'язані з розширенням відтворенням.

Таблиця 1

Інвестиції за рахунок місцевих бюджетів у 2006-2012 роках

| Роки      | Капітальні вкладення за рахунок коштів місцевих бюджетів | % від загального обсягу інвестицій |
|-----------|--|------------------------------------|
| 2006      | 6732   | 4,5                                |
| 2007      | 9370   | 4,2                                |
| 2008      | 12498  | 4,6                                |
| 2009      | 5914   | 3,1                                |
| 2010      | 6367   | 3,4                                |
| 2011      | 8801   | 3,4                                |
| I кв.2012 | 676  | 1,4                                |

\* складено за даними Державного комітету статистики [3]

Окрім того, на фінансування бюджету розвитку місцевого бюджету можуть спрямовуватися місцеві запозичення. Але Бюджетний кодекс обмежує деякі місцеві бюджети цим правом. Так відповідно до ст.74 Кодексу місцеві запозичення здійснюються з метою фінансування бюджету розвитку бюджету Автономної Республіки Крим, міських бюджетів та використовуються для створення, приросту чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань Верховної Ради Автономної Республіки Крим та міських рад, спрямованих на задоволення інтересів населення Автономної Республіки Крим і територіальних громад міст [1, с. 74].

Отже, права здійснювати місцеві запозичення, а отже, і фінансувати бюджет розвитку позбавлені всі обласні, районні, селищні, сільські та районні у містах бюджети.

Ще одним джерелом наповнення бюджетів розвитку місцевих бюджетів є інвестиційна субвенція, яка може надаватися місцевим бюджетам з бюджету державного [1, с. 105].

Відповідно до норм чинного законодавства надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) ґрунтується на таких основних принципах:

1) принцип об'єктивності та відкритості - отримувач субвенції визначається за прозорими процедурами;

2) принцип єдності - розподіл коштів має забезпечити реалізацію системи національних цінностей і завдань інноваційного розвитку та сприяти зменшенню відмінностей в рівні життя населення різних регіонів країни;

3) принцип збалансованого розвитку - надання державної підтримки територіям з урахуванням їх потенціалу;

4) принцип цільового використання коштів - субвенція використовується виключно на мету, визначену її надавачем, з урахуванням прогнозних та програмних документів економічного та соціального розвитку країни і відповідної території, державних цільових програм, прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди [1, с. 105].

Субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів) надаються з державного бюджету місцевим бюджетам з урахуванням таких основних засад:

1) економічної ефективності досягнення цілей інвестиційної програми із залученням мінімального обсягу бюджетних коштів на виконання інвестиційних програм;

2) направленості субвенції виключно на створення, приріст чи оновлення основних фондів

комунальної форми власності;

3) фінансової забезпеченості інвестиційних програм, строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, необхідними фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, кредитами, залученими під державні та/або місцеві гарантії, та коштами субвенції на їх виконання впродовж усього строку впровадження;

4) рівня забезпеченості закладами соціально-культурної сфери;

5) рівня розвитку дорожнього та комунального господарства;

6) участі бюджету отримувача субвенції;

7) обґрунтування спроможності подальшого утримання за рахунок коштів місцевих бюджетів об'єктів комунальної власності [1, с. 105].

Розподіл субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів) здійснюється на підставі формалізованих параметрів, що базуються на фактичних та прогнозних показниках економічного та соціального розвитку відповідної території (основними з яких є показники обсягу промислового виробництва, обсягу валової продукції сільського господарства, обсягу інвестицій в основний капітал, рівня щільності населення, рівня безробіття населення, доходів населення у розрахунках на одну особу, середньомісячної заробітної плати працівників) [1, с. 105].

Однак Бюджетний кодекс, встановлюючи принципи та засади надання місцевим бюджетам інвестиційних субвенцій не конкретизує і не закріплює механізму розподілу таких субвенцій, посиляючись лише на необхідність прийняття окремої постанови Уряду для врегулювання цього питання [1, с. 97].

На виконання цієї норми Бюджетного кодексу Кабінетом Міністрів України 18 травня 2011 року ухвалено Постанову «Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)» №520 [4]. Ця постанова затверджує «Порядок та умови надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)».

Згідно з цим Порядком інвестиційні субвенції надаються виключно на створення, приріст або оновлення основних фондів комунальної форми власності і спрямовуються на:

– впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій;

– будівництво і реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери;

– розвиток дорожнього та комунального господарства;

– здійснення екологічних та

природоохоронних заходів;

– здійснення спільних заходів, які передбачені угодами щодо регіонального розвитку, укладеними відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [5].

Умовами надання субвенцій є:

1) відповідність інвестиційних програм (проектів) програмним і прогнозним документам економічного і соціального розвитку держави, відповідного регіону, державним цільовим програмам, а також пріоритетним напрямкам розвитку регіонів на період до 2015 року відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року;

2) наявність проектно-кошторисної документації інвестиційних програм (проектів), оформленої відповідно до Порядку затвердження інвестиційних програм і проектів будівництва та проведення їх державної експертизи;

3) фінансова забезпеченість інвестиційних програм (проектів), строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, необхідними фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, кредитами (позиками), залученими під державні та/або місцеві гарантії, та субвенцією на їх виконання протягом усього строку впровадження;

4) співфінансування інвестиційних програм (проектів) з місцевих бюджетів у таких розмірах:

25 відсотків загальної кошторисної вартості програми (проекту) - для інвестиційних програм (проектів), які виконуються за рахунок коштів міського бюджету м. Києва;

15 відсотків - для інвестиційних програм (проектів), які виконуються за рахунок коштів бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, міського бюджету м. Севастополя;

5 відсотків - для інвестиційних програм (проектів), які виконуються за рахунок коштів міських (міст районного значення), обласних, районних, селищних і сільських бюджетів [4].

Відповідно до згаданого Порядку місцеві органи виконавчої влади та виконавчі органи рад подають інвестиційні програми (проекти), які передбачається виконувати за рахунок субвенцій, на розгляд Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським держадміністраціям, а ті в свою чергу розглядають подані інвестиційні програми (проекти) з урахуванням того, що вони повинні забезпечувати реалізацію завдань інноваційного розвитку відповідного регіону та введення в дію передбачених ними об'єктів у планованому або наступних за планованим двох бюджетних періодах і подають до 1 березня року, що

передуює планованому, головним розпорядникам бюджетних коштів пропозиції щодо виконання за рахунок субвенцій пріоритетних і соціально важливих інвестиційних програм (проектів).

Головні розпорядники бюджетних коштів опрацьовують подані Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями пропозиції і визначають орієнтовні обсяги субвенцій виходячи з чисельності населення та рівня соціально-економічного розвитку регіону за такими основними показниками:

- обсяг промислового виробництва;
- обсяг валової продукції сільського господарства;
- обсяг інвестицій в основний капітал;
- рівень щільності населення;
- рівень безробіття населення;
- розмір доходів населення у розрахунку на одну особу;
- розмір середньомісячної заробітної плати працівників [4].

Головні розпорядники коштів подають Мінфіну обґрунтовані пропозиції щодо виконання інвестиційних програм (проектів) для визначення обсягів субвенцій адміністративно-територіальним одиницям під час складання проекту Державного бюджету України на планований бюджетний період.

Як бачимо, постанова Уряду дещо конкретизує порядок надання субвенції, хоча конкретного механізму розподілу коштів між бюджетами розвитку місцевих бюджетів все ж не закріплює.

Тому цей документ може так і лишитися на папері. На нашу думку, основними проблемами, що стають на заваді ефективному використанню міжбюджетного розподілу інвестиційних субвенцій є: по-перше, мізерність коштів, які передбачені в Державному бюджеті на фінансування регіонального розвитку (табл. 2); по-друге, непрозорість розподілу цих коштів між регіонами.

Не можна не відмітити ще один головний недолік застосовуваного підходу фінансування регіонального розвитку, а саме, відсутність стимулювання місцевих та регіональних органів місцевого самоврядування докласти власних зусиль щодо подолання проблем розвитку своїх територій. Адже, по-перше, регіон, який з року в рік отримуватиме все кращі показники економічного та соціального розвитку автоматично позбавлятиметься державної фінансової підтримки, по-друге, завдання інтенсифікації розвитку регіонів вимагає безумовної участі місцевої влади, створення мотиваційних чинників всередині самих регіонів. Разом з тим

Таблиця 2

*Інвестиційні субвенції з державного бюджету та бюджети розвитку  
у складі місцевих бюджетів у 2011 році*

|   | <b>Фактичне виконання у 2011 році</b> | <b>у % до обсягу місцевих бюджетів</b> | <b>у % до загального обсягу міжбюджетних трансфертів</b> | <b>у % до обсягу бюджету розвитку</b> |
|---|---------------------------------------|--|--|---------------------------------------|
| Капітальні видатки місцевих бюджетів                          | 8801,3                                | 4,9                                    |  |                                       |
| Інвестиційні субвенції з Державного бюджету                   | 4869,1                                | 2,7                                    | 5,1  | 55,3                                  |
| Довідково:  |                                       |  |  |                                       |
| Загальні видатки місцевих бюджетів                            | 180987,8                              |  |  |                                       |
| Загальний обсяг міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету | 94875,0                               |  |  |                                       |

*\* складено за даними Міністерства фінансів України [2]*

застосований механізм фінансування розвитку регіонів створює враження «нав'язування» цих підходів «згори», з боку центру.

Тому варто було б попередньо визначити проблемні регіони, які потребують державної підтримки і запровадження в них програм подолання депресивності. До складу таких регіонів мають включатися не лише «найгірші» (за показниками, звичайно), але й усі ті, в яких показники соціально-економічного розвитку значно нижчі від середніх по країні (скажімо, в межах 25% відхилення). Статус депресивної території має переглядатися не щороку лише з цілком гіпотетичним встановленням семирічної межі, а на фіксований 7-10 річний період. На такий же термін мають розроблятися і державні програми подолання депресивності окремих регіонів, фінансове забезпечення виконання таких програм має плануватися за програмно-цільовим методом у відповідних довгострокових бюджетах. Такий підхід мав би заохотити місцеві органи влади використовувати власні зусилля щодо стимулювання розвитку територій, адже поліпшення показників рівня розвитку не означатиме автоматичне припинення державної фінансової підтримки.

Іншою проблемою існуючої бюджетної системи на нашу думку є відсутність стимулу у місцевих органів влади щодо нарощування власного дохідного потенціалу, адже існуючий формульний підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів і закріплення розрахункових індексів відносної податкоспроможності на 3 роки [1], це докорінно не змінить ситуацію, адже вилучення додаткових власних доходів шляхом перерахунку обсягів міжбюджетних трансфертів все одно має місце, хоч і по закінченню трирічного періоду.

На нашу думку, проблема підвищення відповідальності місцевої влади за регіональний розвиток, децентралізація бюджетної системи, підвищення стимулів місцевої влади щодо активного впливу на розширення податкової бази в регіоні може бути вирішена шляхом перегляду положень Бюджетного кодексу щодо розмежування доходів між рівнями бюджетів та передачі в розпорядження місцевої влади додаткових дохідних джерел. Таким джерелом може бути податок на прибуток підприємств. Окрім власне суттєвого збільшення доходів місцевих бюджетів та зменшення їх залежності від трансфертів з державного бюджету, це, по-перше, дозволить місцевій владі активно використовувати бюджет як інструмент впливу на економічний розвиток; по-друге, слугуватиме надійним «зворотнім зв'язком» економіка регіону – місцева влада (економічний спад призводитиме до зменшення доходів місцевих бюджетів, економічний ріст – навпаки), адже більшість дохідних джерел, нині закріплених за місцевими бюджетами напряму не пов'язані з результатами функціонування економічних суб'єктів.

Також має бути переглянутим існуючий підхід до визначення розмірів міжбюджетних трансфертів. Він має бути доповнений механізмами, які би враховували власні зусилля регіонів по нарощуванню податкової бази, з тим, щоби цей приріст не вилучався при перегляді індексів податкоспроможності територій.

Як варіант ми пропонуємо методику, яка б враховувала зусилля регіонів по активізації впливу на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях та кінцеві результати діяльності кожного з регіонів, сутність якої полягає в наступному. Розмір нормативів

бюджетної забезпеченості та бюджету розвитку в розрахунку на одного жителя регіону має коригуватися залежно від власних зусиль регіонів щодо нарощування власної податкової бази, росту виробництва, розвитку соціальної сфери. В якості критерію таких зусиль можуть бути використані, наприклад, показники динаміки доходів бюджету або інтегрального показника рівня розвитку регіону. У випадку, коли ці показники зростатимуть, регіон отримуватиме збільшений норматив на коефіцієнт, що перевищує темпи росту показників, і навпаки. Тобто норматив бюджетної забезпеченості на одного жителя видатками поточного характеру у послідуєчих (після року початку застосування пропонованої методики на практиці) періодах визначатиметься за формулою:

$$H_{nrt}^c = H_{nrt} \cdot \frac{D_t}{D_{t-1}} \cdot k_c, \quad (1)$$

де  $H_{nrt}^c$  – загальний норматив бюджетної забезпеченості на одного жителя поточними видатками для  $t$ -го регіону в розрахунковому періоді  $t$ , враховуючий зусилля регіонів по розширенню податкової бази;

$H_{nrt}$  – загальний норматив бюджетної забезпеченості на одного жителя поточними видатками для  $t$ -го регіону в розрахунковому періоді  $t$ .

$D_t$  – сукупні доходи бюджетів всіх рівнів, що надійшли в  $t$ -тому регіону у попередньому періоді, що передує періоду  $t$ ;

$D_{t-1}$  – сукупні доходи бюджетів всіх рівнів, що надійшли в  $t$ -тому регіону у минулому періоді;

$k_c$  – коефіцієнт стимуляції, причому:  $k_c > 1$ , якщо  $D_t > D_{t-1}$ ,  $k_c < 1$ , якщо  $D_t < D_{t-1}$ .

#### Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України за станом на 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна Рада України. — Офіц.вид. // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 50–51. — С. 572

2. Звіти про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

3. Капітальні інвестиції в Україні. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Таким чином, регіони, на території яких доходи бюджетів всіх рівнів зростають, матимуть право збільшувати норматив бюджетної забезпеченості поточними видатками. Відповідно збільшуватиметься і обсяг місцевого бюджету та доходи, що передаються регіону з процесі міжбюджетного регулювання в розмірі, що перевищуватиме приріст загальної суми надходжень на цій території, тоді як при зменшенні надходжень, обсяг доходів, що отримує регіон, зменшиться. Це стимулюватиме місцеві та регіональні органи влади до нарощування не тільки власної бази надходжень, а й загальної бази оподаткування, що зумовить заінтересованість місцевих керівників не тільки у виконанні місцевого бюджету, а й бюджетів інших рівнів.

**Висновки.** Отже, подальше реформування бюджетної системи має проводитися в напрямку децентралізації і забезпечення місцевих органів влади додатковими дохідними джерелами, що залежать від результативності функціонування економіки регіону. Державна регіональна політика, використання фінансових інструментів державного впливу на регіональний розвиток мають опиратися на чітко розроблені процедури визначення депресивних регіонів, які потребують державної підтримки на основі системи критеріїв, що якнайповніше описують проблеми та «вузькі місця» соціально-економічного розвитку територій. Такі процедури мають базуватися не лише на державній фінансовій підтримці депресивних регіонів, але й враховувати власні зусилля органів місцевого та регіонального самоврядування, стимулювати останні до активізації впливу на розвиток підвідомчих територій.

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)» // Урядовий кур'єр. — 2011. — №95. — С. 3

5. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Відомості Верховної Ради України. — 2005. — № 51. — С. 548

УДК: 330.43 + 336.74

## РЕГРЕССИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СВЯЗИ ДИНАМИКИ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ И ОБЪЁМА ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ: U-ОБРАЗНАЯ КРИВАЯ

### REGRESSION MODELLING OF RELATION BETWEEN INFLATION DYNAMICS AND THE VOLUME OF MONEY SUPPLY: THE U-CURVE

**Нина Павловна ГОРИДЬКО**

эксперт консалтинговой компании «Клевер Пойнт» (г. Москва)

**Nina P. GORIDKO**

consulting company expert, 'Clever Point' (Moscow)

E-mail: horidko@mail.ru

*Аннотация.* В статье рассматривается влияние изменения объёма денежной массы на инфляционные процессы. На основе регрессионного анализа, проведенного по эмпирическим данным России и Украины, опровергается гипотеза о сжатии денежной массы как универсальном инструменте стабилизации денежного обращения. Предложено моделировать взаимосвязь показателей с помощью U-образной кривой, позволяющей определить оптимальный объём денежной массы, который минимизирует темп инфляции.

*Summary.* The paper examines the impact of changes in money supply on inflation dynamics. The regression analysis conducted on the empirical data for Russia and Ukraine, permits to refute the hypothesis of the money supply contraction as a universal instrument for monetary adjustment. Some conclusions are based on the U-curve models that were invented to evaluate the optimal amount of money minimizing the rate of inflation.

**Ключевые слова:** инфляция, объём денежной массы, нелинейная динамика, регрессионное моделирование, U-образная кривая.

**Key words:** inflation, the money supply, nonlinear dynamics, regression modeling, U-curve models.

**Постановка проблемы.** В классической экономической теории считается аксиомой тот факт, что избыток денежной массы в макросистеме провоцирует инфляцию. Руководствуясь этой догмой, Всемирный банк, Международный валютный фонд и другие международные организации, разрабатывая антикризисные рекомендации для ряда развивающихся стран, зачастую включают в них как один из элементов необходимость сжатия денежной массы. По их мнению, этот шаг должен привести к стабилизации уровня цен.

Однако практический опыт многих стран показывает, что сжатие объёма денежной массы зачастую только разогревает инфляционные процессы [1–5]. Следствием является дефицит ликвидности, который, в свою очередь, обуславливает рост коммерческой учётной ставки, являющейся выражением цены такого товара как деньги.

Этот механизм хорошо известен, в частности, в России, где в середине 90-х годов сжатие объёмов денежной массы привело к так называемому кризису неплатежей, искусственно вызванному действиями правительства, нарастившего внутренний государственный долг. Кроме того, сжатие объёмов денежной массы приводит к тому, что каналы денежного обращения заполняются финансовыми суррогатами взамен полноценных, ликвидных денег. Следовательно, предпринимаемые правительством меры по сжатию денежной массы не приводят к существенному уменьшению объёмов этой массы, зато в значительной степени ухудшают ее качество [6, 7].

Не подлежит сомнению тот факт, что избыток и нехватка денежной массы одинаково опасны для стабильности денежного обращения, они в равной степени препятствуют эффективному управлению инфляционными процессами. Иначе

Таблица 1  
Данные об уровне инфляции и объёме денежной массы в России за 2000-2011 гг.

| Год  | Дефлятор ВВП | Денежный агрегат M2, млрд руб. |
|------|--------------|--------------------------------|
| n    | $P_n$        | $M2_n$                         |
| 2000 | 1.376        | 1150.6                         |
| 2001 | 1.165        | 1609.4                         |
| 2002 | 1.156        | 2130.5                         |
| 2003 | 1.138        | 3205.2                         |
| 2004 | 1.203        | 4353.9                         |
| 2005 | 1.193        | 6032.1                         |
| 2006 | 1.152        | 8970.7                         |
| 2007 | 1.138        | 12869.0                        |
| 2008 | 1.180        | 12975.9                        |
| 2009 | 1.019        | 15267.6                        |
| 2010 | 1.114        | 20011.9                        |
| 2011 | 1.158        | 24543.4                        |

говоря, стабилизация денежных рынков требует, чтобы объем денежной массы был не слишком мал и не слишком велик, поскольку и в том, и в другом случае неизбежно нарастание инфляции. Темп инфляции должен быть минимален при некотором среднем, умеренном количестве денег в обращении.

Таким образом, связь между темпами инфляции и объемом денежной массы является нелинейной. Представления о нелинейном характере взаимосвязей в современных экономических системах, наконец, начинают распространяться и на монетарную сферу, которая до недавнего времени была в известной мере изолирована от исследований в области нелинейной динамики. С помощью регрессионного анализа мы докажем существование нелинейного тренда, который можно описать простейшими кривыми второго порядка.

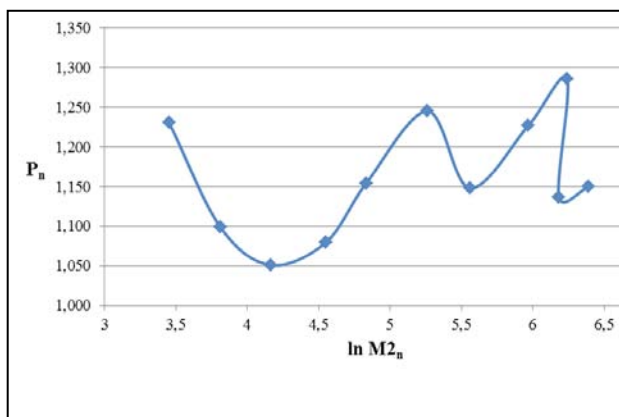


Рис. 2. Зависимость темпов инфляции от логарифма объема денежной массы в Украине за период 2000-2010 гг.

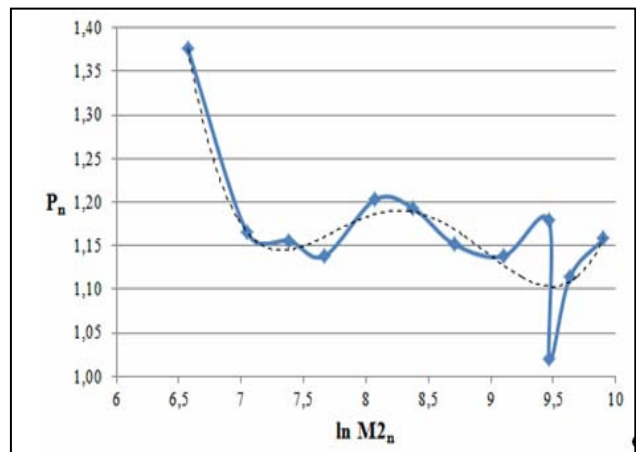


Рис. 1. Зависимость темпов инфляции от логарифма объема денежной массы в России, 2000-2011 гг.

**Обоснование полученных научных результатов.** Воспользовавшись данными Федеральной службы государственной статистики и Банка России [8, 9], мы построили динамические ряды переменных, характеризующих темпы инфляции и объем денежной массы России. При этом в качестве индикатора инфляции использован дефлятор ВВП, а объем денежной массы выражен значением агрегата M2 (таблица 1).

Поскольку представление денежного агрегата M2 в абсолютном выражении в большинстве случаев приводит к нестационарности временных рядов, далее мы используем этот показатель в прологарифмированном виде. График зависимости дефлятора ВВП от логарифма объема денежной массы представлен на рис. 1 и, судя по виду графика, мы имеем дело с нелинейной связью двух показателей.

Этот график лучше всего аппроксимировать

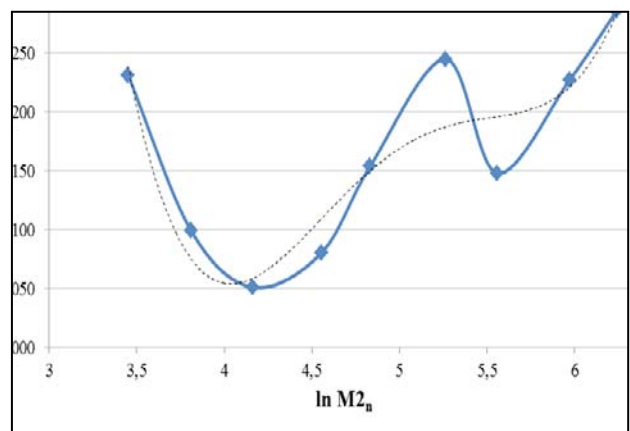


Рис. 3. Тренд зависимости инфляции от логарифма объема денежной массы в Украине за период 2000-2008 гг.

Таблица 2

Эконометрические характеристики модели инфляции (1) в зависимости от логарифма денежной массы в России за период 2000-2011 гг.

| Регрессионная статистика |              |                    |              |             |              |
|--------------------------|--------------|--------------------|--------------|-------------|--------------|
| Множественный R          |              | 0.896788809        |              |             |              |
| R-квадрат                |              | 0.804230168        |              |             |              |
| Нормированный R-квадрат  |              | 0.692361692        |              |             |              |
| Стандартная ошибка       |              | 0.045103626        |              |             |              |
| Наблюдения               |              | 12                 |              |             |              |
| Дисперсионный анализ     |              |                    |              |             |              |
|                          | df           | SS                 | MS           | F           | Значимость F |
| Регрессия                | 4            | 0.058499958        | 0.014625     | 7.1890688   | 0.0126643    |
| Остаток                  | 7            | 0.01424036         | 0.0020343    |             |              |
| Итого                    | 11           | 0.072740318        |              |             |              |
| Коэффициенты             |              |                    |              |             |              |
|                          | Коэффициенты | Стандартная ошибка | t-статистика | Р-Значение  |              |
| P-пересечение            | 233.5871673  | 75.56958165        | 3.091021046  | 0.01754184  |              |
| $\ln M2_n$               | -112.7720936 | 37.33740846        | -3.02035139  | 0.019376698 |              |
| $(\ln M2_n)^2$           | 20.40993781  | 6.873853822        | 2.969213245  | 0.020830975 |              |
| $(\ln M2_n)^3$           | -1.632827647 | 0.558946532        | -2.92125911  | 0.022300003 |              |
| $(\ln M2_n)^4$           | 0.048716425  | 0.016941619        | 2.875547256  | 0.023802533 |              |

с помощью полинома четвертой степени (линия тренда изображена на рис. 1 пунктиром). Модель, описывающая такую зависимость, имеет вид:

$$P_n = 233.587 - 112.772 \cdot \ln M2_n + 20.41 \cdot (\ln M2_n)^2 - 1.633 \cdot (\ln M2_n)^3 + 0.049 \cdot (\ln M2_n)^4 \quad (1)$$

Функция является адекватной:  $R^2=0.804$ ,  $F=7.189$  при  $F_{кр}=4.534$  для уровня значимости 5%, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 5% (таблица 2).

Имея формализованное представление зависимости уровня инфляции от объема денежной массы, мы можем определить локальные экстремумы кривой и обозначить периоды, когда при росте денежной массы уровень инфляции возрастает, и периоды, когда он уменьшается.

Итак, с 2000 по 2001 гг. рост денежного агрегата  $M2$  приводил к падению уровня инфляции, причём при объеме денежной массы в 1590.4 млн руб. согласно формуле (1) наблюдалась минимальная инфляция в 1.14%. Далее с 2001 по 2004 гг. расширение предложения денег привело к возрастанию уровня цен, который при объеме денежной массы 3911.7 млн руб. достиг локального максимума, выражающегося в инфляции на уровне около 19%. С 2004 по 2009 гг. рост денежной массы снова приводил к снижению уровня цен, локальный минимум которого при  $M2$ , равном 12987.2 млн руб., составил 10,2%. На сегодняшний день в России имеем тенденцию к росту уровня

цен при увеличении денежной массы в обороте.

Для определения возможного влияния объема денежной массы на инфляционные процессы в экономике Украины нами использованы данные Государственной службы статистики Украины и Национального банка Украины [10, 11] (таблица 3).

Мы построили график зависимости дефлятора ВВП от логарифма объема денежной массы в экономике Украины за 2000-2010 гг. (рис. 2).

Поскольку график, изображенный на рис.

Таблица 3

Данные об уровне инфляции и объёме денежной массы в Украине за 2000-2010 гг.

| Год  | Дефлятор ВВП | Денежный агрегат $M2$ , млрд грн |
|------|--------------|----------------------------------|
| n    | $P_n$        | $M2_n$                           |
| 2000 | 1.231        | 31.544                           |
| 2001 | 1.099        | 45.186                           |
| 2002 | 1.051        | 64.321                           |
| 2003 | 1.080        | 94.855                           |
| 2004 | 1.154        | 125.483                          |
| 2005 | 1.245        | 193.145                          |
| 2006 | 1.148        | 259.413                          |
| 2007 | 1.227        | 391.273                          |
| 2008 | 1.286        | 512.527                          |
| 2009 | 1.137        | 484.772                          |
| 2010 | 1.150        | 596.841                          |



Таблиця 4

Эконометрические характеристики модели инфляции (2) в зависимости от логарифма денежной массы в Украине за период 2000-2008 гг.

| Регрессионная статистика |              |                       |              |            |              |
|--------------------------|--------------|-----------------------|--------------|------------|--------------|
| Множественный R          | 0.9308182    |                       |              |            |              |
| R-квадрат                | 0.8664225    |                       |              |            |              |
| Нормированный R-квадрат  | 0.732845     |                       |              |            |              |
| Стандартная ошибка       | 0.0424983    |                       |              |            |              |
| Наблюдения               | 9            |                       |              |            |              |
| Дисперсионный анализ     |              |                       |              |            |              |
|                          | df           | SS                    | MS           | F          | Значимость F |
| Регрессия                | 4            | 0.046859593           | 0.0117149    | 6.48629    | 0.048762     |
| Остаток                  | 4            | 0.007224407           | 0.0018061    |            |              |
| Итого                    | 8            | 0.054084              |              |            |              |
|                          | Коэффициенты | Стандартная<br>ошибка | t-статистика | P-Значение |              |
| P-пересечение            | 45.745126    | 19.57943108           | 2.3363869    | 0.079693   |              |
| $\ln M2_n$               | -36.70158    | 16.82339614           | -2.1815799   | 0.094577   |              |
| $(\ln M2_n)^2$           | 11.16178     | 5.346244483           | 2.0877796    | 0.105094   |              |
| $(\ln M2_n)^3$           | -1.490826    | 0.745055755           | -2.0009584   | 0.11599    |              |
| $(\ln M2_n)^4$           | 0.0739847    | 0.038440076           | 1.9246758    | 0.126588   |              |

Таблиця 5

Эконометрические характеристики модели инфляции (4) в зависимости от логарифма денежной массы в Украине за период 2002-2010 гг.

| Регрессионная статистика |              |                       |              |            |              |
|--------------------------|--------------|-----------------------|--------------|------------|--------------|
| Множественный R          | 0.998863     |                       |              |            |              |
| R-квадрат                | 0.997728     |                       |              |            |              |
| Нормированный R-квадрат  | 0.854546     |                       |              |            |              |
| Стандартная ошибка       | 0.063048     |                       |              |            |              |
| Наблюдения               | 9            |                       |              |            |              |
| Дисперсионный анализ     |              |                       |              |            |              |
|                          | df           | SS                    | MS           | F          | Значимость F |
| Регрессия                | 2            | 12.21741              | 6.1087073    | 1536.756   | 7.4E-09      |
| Остаток                  | 7            | 0.027825              | 0.0039751    |            |              |
| Итого                    | 9            | 12.24524              |              |            |              |
|                          | Коэффициенты | Стандартная<br>ошибка | t-статистика | P-Значение |              |
| P-пересечение            |              |                       |              |            |              |
| $(\ln M2_n)^2$           | 0.07801      | 0.003467              | 22.500368    | 8.67E-08   |              |
| $(\ln M2_n)^4$           | -0.00122     | 9.91E-05              | -12.31983    | 5.33E-06   |              |

2, лучше всего аппроксимировать с помощью полинома шестой степени, а количество наблюдений не позволяет получить адекватную модель такого рода, мы попробуем построить функции четвертой степени, отбрасывая сначала последние два наблюдения, а затем выполняя временной сдвиг.

За 2000–2008 гг. получим функцию в виде:

$$P_n = 45.745 - 36.702 \cdot \ln M2_n + 11.162 \cdot (\ln M2_n)^2 - 1.491 \cdot (\ln M2_n)^3 + 0.074 \cdot (\ln M2_n)^4 \quad (2)$$

Модель является значимой и адекватно описывает исходные данные:  $R^2=0.866$ ,  $F=6.486$  при  $F_{кр}=6.388$  для уровня значимости 5%, доверие к коэффициентам регрессии не ниже 87% (таблица 4).

Исключение тех или иных параметров модели приводит к ухудшению её качественных характеристик.

На самом деле полученный тренд, изображённый пунктирной линией на рис. 3, демонстрирует, что в исследуемом периоде инфляция снижалась при увеличении объёма денежной массы до определённого уровня, после чего «разбухание» денежной массы должно было способствовать развёртыванию инфляционных процессов.

Исходя из модели (2), мы можем определить тот уровень денежной массы, при котором инфляция минимальна:  $M2_n=56.7$  млрд грн, темп инфляции равен 1.054%. Если сравнить полученный результат с эмпирическими данными, мы увидим, что он находится в пределах наблюдаемых значений и попадает во временной интервал, соответствующий 2002 году. До 2002 года темп инфляции снижался при увеличении объёма денежной массы, пока последний не достиг 56.713 млрд грн, затем инфляция стала расти.

Выполнив временной сдвиг на два года, мы построили следующую модель четвертой степени:

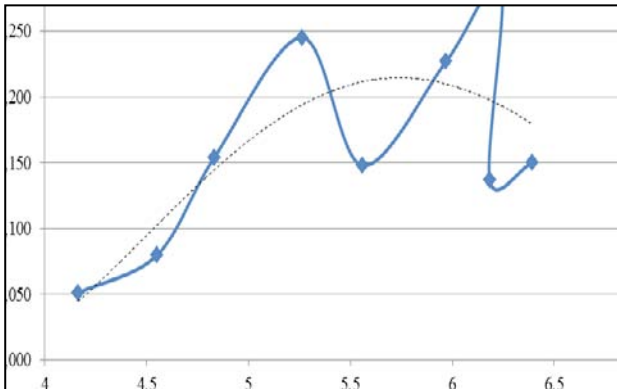


Рис. 4. Тренд зависимости инфляции от логарифма объёма денежной массы в Украине за период 2002-2010 гг.

$$P_n = 9.976 - 7.279 \cdot \ln M2_n + 2.119 \cdot (\ln M2_n)^2 - 0.261 \cdot (\ln M2_n)^3 + 0.012 \cdot (\ln M2_n)^4 \quad (3)$$

Характеристики данной модели значительно уступают предыдущей:  $R^2=0.555$ ,  $F=1.247$  при  $F_{кр}=6.388$ , все коэффициенты регрессии не значимы. Для улучшения качества модели мы воспользовались методом пошагового исключения переменных, вследствие чего получили функцию:

$$P_n = 0.078 \cdot (\ln M2_n)^2 - 0.001 \cdot (\ln M2_n)^4 \quad (4)$$

В таблице 5 приведены эконометрические характеристики модели, описывающие её как адекватную и значимую:  $R^2=0.998$ ,  $F=1536.756$  при  $F_{кр}=4.737$ , сумма квадратов невязок снизилась с 0.072 (для модели (3)) до 0.063, оставшиеся коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 1%.

На рис. 4 мы видим линию тренда, аппроксимирующую полученную функцию.

Данный тренд, будучи кривой четвертого порядка, по виду мало чем отличается от параболы или гиперболы. По формуле (4) мы можем определить экстремум этой функции, являющийся в данном случае локальным максимумом:  $M2_n=284.7$  млрд грн,  $P=1.246\%$ . Полученные результаты также попадают в наблюдаемый интервал значений рассматриваемых параметров и по объёму денежной массы соответствуют 2007 году. С этого времени в Украине наблюдается дефицит ликвидности, и дальнейшее возрастание объёма денежной массы способствует некоторому замедлению инфляционных процессов, что подтверждает полученный нами тренд. Это хорошо согласуется и с выводами, представленными в [1-4].

Следует также заметить, что все наблюдаемые значения логарифма  $M2$ , изображенные на рис. 4, находятся правее аргминимума функции (4), а это значит, что тот объем номинальной денежной массы, который соответствовал бы минимальным

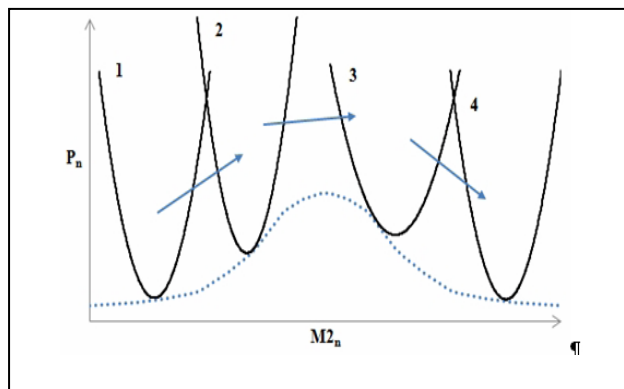


Рис. 5. Связь между темпами инфляции и динамикой объемов денежной массы: скольжение среднесрочной U-образной кривой вдоль долгосрочной огибающей

темпам інфляції, в розглядаємому періоді (2002-2010 гг.) оказался превышен.

Выводы. На самом деле графики, представленные на рис. 1-4, являются, по нашему мнению, не чем иным как детерминированным во времени смещением некой U-образной кривой (например, параболы). Она отображает зависимость между инфляцией и объемом денежной массы вдоль некоторой долгосрочной огибающей (рис. 5), которая, как можно предположить, является гармонической функцией (возможно, линейно-гармонической, имеющей восходящий тренд). При этом на определенном среднесрочном отрезке времени, которому соответствует та или иная парабола, наблюдаются две тенденции: при увеличении денежной массы до уровня, соответствующего локальному минимуму квадратичной функции, темп инфляции снижается, после его достижения – возрастает.

#### Список использованных источников

1. Горідько Н. П. Багатофакторні моделі інфляції на прикладі макросистеми України / Н. П. Горідько // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції : тези доповідей і виступів. — Черкаси : Видавець Чабаненко Ю. А., 2011. — С. 319–321. (Укр.).

2. Горідько Н. П. Многофакторные модели инфляции, построенные с учетом временного лага / Н. П. Горідько // Управление инновациями – 2011: Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. Р.М. Нижегородцева. — М. : ЛЕНАНД, 2011. — С. 368–373.

3. Горідько Н. П. Инфляция в Украине: регрессионные однофакторные модели / Н. П. Горідько // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). — Новочеркасск : Издательство ЮРГТУ. — 2011. — № 4. — С. 80–96.

4. Горідько Н. П. Співвідношення емісійних та трансмісійних механізмів інфляції в сучасній економіці України: досвід регресійного моделювання [Текст] / Н. П. Горідько, Р.М. Нижегородцев // Вісник Національного банку України. — К. : Національний банк України. — 2012. — № 6. — С. 22–26. (Укр.).

5. Дзюба М. В. Моделирование инфляционных процессов при помощи регрессионного анализа (на примере Республики Казахстан) / Дзюба М. В., Нижегородцев Р. М. // Terra Economicus. — 2010. — Том 8. № 4. Часть 2. — С. 35–39.

Поскольку в большинстве макросистем мы имеем тенденцию к постоянному возрастанию денежной массы, график наблюдаемых значений рассматриваемой зависимости скорее напоминает синусоиду, вписанную в ту или иную функцию. Но мы, тем не менее, можем определить локальный экстремум среднесрочного квадратичного тренда, и решение этой задачи бесполезно с точки зрения принятия практических решений по регулированию объема денежной массы, позволяющему стабилизировать механизмы денежного обращения. Знание оптимального объема денежной массы вооружает правительство адекватным представлением о том, какие объемы денежной массы являются «слишком малыми» или «слишком большими» с точки зрения обретения стабильного контроля над процессами денежного обращения в стране на среднесрочных горизонтах.

6. Нижегородцев Р. М. Методические проблемы измерения темпов инфляции / Р. М. Нижегородцев // Модернизация экономики Юга России и новые стратегии региональной экономической политики: Материалы III Всероссийской научной конференции («Домбайские чтения»). Ч. 2 ; Под ред. Р. А. Канцерова, Ю. С. Колесникова. Черкесск : Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, 2007. — С. 72–81.

7. Нижегородцев Р. М. Современная инфляция: формы, факторы, последствия и пути преодоления. — Гомель : Центр исследования институтов рынка, 2007. — 51 с.

8. Индексы-дефляторы валового внутреннего продукта в рыночных ценах // Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>.

9. Денежно-кредитная и финансовая статистика // Банк России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.cbr.ru/statistics/?Pr tid=dkfs&ch=ITM\\_16182#CheckedItem](http://www.cbr.ru/statistics/?Pr tid=dkfs&ch=ITM_16182#CheckedItem).

10. Валовый внутренний продукт // Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (Укр.).

11. Основні показники грошово-кредитної політики Національного банку України // Національний банк України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://bank.gov.ua/files/2-Monetary\\_Policy\\_Statistics\(2.1-2.2\).xls](http://bank.gov.ua/files/2-Monetary_Policy_Statistics(2.1-2.2).xls). (Укр.).

УДК 336.774

## ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗ ЄМНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ МЕТОДОМ РЕГРЕСІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

### PREDICTION CAPACITY OF THE REGIONAL MARKET OF CONSUMER LOANS USING REGRESSION MODELING

**Тетяна Михайлівна ОДІНЦОВА**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Інституту магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

**Tetyana M. ODINTSOVA**

PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department, the Institute of Masters and Postgraduate Education of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

*Анотація.* Узагальнено досвід прогнозування ємності регіонального ринку споживчих кредитів методом регресійного моделювання. Здійснено оцінку прийнятності методу регресійного моделювання для управління банківського кредитування. На засадах проведеного аналізу визначено певне коло ризиків і проблем, а також запропоновано рекомендації щодо їх вирішення.

*Summary.* Experience in predicting the capacity of the regional market of consumer loans using regression modeling has been generalized. The estimation of acceptability of regression modeling method for bank lending controlling has been made. On the basis of the undertaken analysis a range of risks and problems has been identified as well as offered are the recommendations for solutions of these problems.

**Ключові слова:** ємність ринку, ринок споживчих кредитів, прогнозування, регресійне моделювання.

**Key words:** capacity market, the market of consumer credits, forecasting, regression modeling.

**Постановка проблеми.** Прогнозування в умовах ринку є об'єктивною необхідністю, що зумовлена як суспільним характером виробництва і ускладненням системи ринкових зв'язків, так і недостатньою здатністю ринкової економіки до саморегулювання. Сучасне ставлення до прогнозування виходить за межі «передбачення» як категорії, що виражає інформаційний образ майбутнього, і розглядається як програмна розробка багатоваріантних моделей розвитку об'єкта управління. Таким чином, прогнозування ємності ринку споживчих кредитів спрямоване не на безумовний прогноз, а на сприяння оптимізації рішень, що приймають як на рівні координації певного ринку в межах регіону, так і на рівні кредитної діяльності банку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Формування повноцінних знань про конкретний кредитний ринок неможливе без наявності повної та достовірної інформації, ефективних інструментів і методів аналізу, теоретичних знань і практичного досвіду організації та

здійснення дослідницьких програм. Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування та розвитку ринку споживчих кредитів України внесли такі учені-економісти як О. І. Барановський, Т. В. Бурлай, С. В. Глущенко, Ю. В. Пасічник, О. І. Петрик, Ю. О. Половнєв, В. В. Мілевський та інші. Водночас потребують поглиблення та уточнення методики оцінки ємності та прогнозування ринку споживчих кредитів.

**Метою статті** є дослідження чинників, що мають вплив на формування ринку споживчих кредитів за допомогою прогнозування методом регресійного моделювання та розробка практичних пропозицій щодо зниження негативного впливу чинників на розвиток регіонального кредитного ринку.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** Аналітичний підхід до вивчення ринку є найбільш ефективним способом зниження невизначеності ринкового середовища до рівня, що дозволяє ухвалювати ефективне управлінське рішення, і включає такі функції

як пояснення, моделювання та прогнозування ринкових процесів і явищ.

Моделювання – це відтворення в моделі властивостей явища або процесу, що вивчають. Універсальність моделювання як методу аналізу полягає в тому, що модель може бути як матеріальною системою, так і уявною конструкцією.

Можливість моделювання залежності величини ємності окремих видів кредитів від макроекономічних параметрів забезпечуються шляхом формування факторних моделей прогнозування ємності ринку. Суть цих методів зводиться до того, що величина ємності ринку подається у вигляді одного або декількох факторів. Це дозволяє кредиторам виявляти кількісні впливи змін факторів на величину ємності кредитного ринку, передбачати зміну масштабів і тривалість стадій життєвого циклу ринків, та, як наслідок, реагувати найбільш ефективно з погляду кінцевих результатів кредитної діяльності на зміну ринкової кон'юнктури [1].

Використання тих чи тих моделей прогнозування ємності ринку визначається не тільки метою дослідження, але і якістю наявних емпіричних даних. Розглянемо основні характеристики моделей споживання і особливості їх використання при прогнозуванні ємності кредитного ринку (табл. 1).

У таблиці наведено основні характеристики моделей споживання і особливості їх використання при прогнозуванні ємності кредитного ринку. Аналіз практики моделювання різних процесів в економіці показує деяку типовість етапів моделювання. Особливе місце в економіко-математичному моделюванні посідає постановка цілі, так як вона визначає склад і кількісну характеристику основних елементів системи та їх взаємозв'язок. Ціль побудови економіко-математичної моделі ємності ринку – отримання ефективного інструменту його прогнозування [4].

Але сама модель може бути розрахована як на кількісний прогноз абсолютного вартісного значення ємності ринку, так і отримання моделі динаміки його фізичного розвитку. У першому випадку, використання фактора ціни економічно виправдано і навіть може сприяти підвищенню якості отриманих моделей, але з погляду наявності причинного динамічного зв'язку має суттєві недоліки. Підвищення цін на продукти харчування викликає скорочення попиту, зменшення можливості до заощаджень, а, значить, і ємності кредитного ринку. Але так як вартісний показник ємності ринку включає роздрібні ціни, то чим вищі темпи інфляції, тим інтенсивніше зростання реалізованої ємності ринку. Таким

чином, у динамічній моделі фактичний зв'язок між результатом і основним чинником нівелюється за рахунок різної інтенсивності їх зміни в часі.

Крім того, побудова множинної регресії із використанням макроекономічних показників виникає мультиколінеарність, тобто корелюваність пояснюючих факторів між собою. При використанні абсолютних показників доходів населення і пропозиції кредитів спостерігається тісний кореляційний зв'язок не тільки між ними і ємністю ринку, а і між собою, що в свою чергу ставить під сумнів питання достовірності отриманих прогнозних значень.

У другому випадку модель розвитку ємності ринку описується системою динамічних показників факторів. Динаміка реалізованої ємності ринку може бути подана у вигляді її диференційованої структури, що дозволяє виділяти вплив таких факторів як зміна обсягу кредитного споживання, динаміки ринкових цін, динаміки чисельності населення, зрушення в демографічній структурі тощо. Цю модель можна відобразити формулою:

$$I_{\text{де}} = I_p \cdot I_D \cdot (I_{\text{сп}} \cdot I_{\text{де}} \cdot I_1 \cdot \dots)$$

де  $I_{\text{де}}$  – показник динаміки ємності ринку;

$I_p$  – індекс цін;

$I_D$  – індекс обсягу ємності ринку, який може бути розкладений на декілька структурних індексів;

$I_{\text{сп}}$  – індекс чисельності населення;

$I_{\text{де}}$  – індекс розвитку економіки;

$I_1$  – індекс соціальної структури ринку.

Відбір факторів, що визначають динаміку реалізованої ємності ринку, в умовах використання економіко-математичних моделей має певні особливості. З аналітичної точки зору існує система факторів, що знаходиться в причинно-наслідковому зв'язку з показником ємності ринку. Але з математичного погляду не всі з них можуть бути адекватно враховані в моделі [5].

Проведений нами факторний аналіз на основі фактичних показників розвитку кредитного ринку Черкаської області виявив чотири об'єктивно наявні фактори, що впливають на реальну ємність ринку. Вони були інтерпретовані та використані при побудові моделі. В свою чергу, фактори, що мають ієрархічну структуру і можуть бути виміряні за допомогою різних показників, як наприклад, купівельна здатність населення залежить і від динаміки доходів, і від темпів інфляції одночасно.

Для побудови індексної моделі ємності ринку було використано динаміку макроекономічних показників розвитку Черкаської області (табл. 2).

В основі динаміки ємності ринку лежить зміна фізичного обсягу споживання, який

Таблиця 1

## Моделі аналізу і прогнозування ємності кредитного ринку

| Моделі ємності ринків                            | Призначення   | Зміст  | Особливості використання  |
|--|---|--|---|
| 1. Структурні статистичні моделі ємності ринку   | Дозволяють аналізувати ємності ринків з урахуванням диференціації населення по доходах.   | З'ясовують ємність ринку як функцію розподілу споживачів по рівню доходів.   | Ефективні в умовах значної диференціації позичальників.   |
| 2. Функціональні моделі схильності до заощаджень | Дозволяють провести функціональний аналіз заощаджень, тобто виявити залежність схильності до заощаджень від одного або декількох факторів одночасово. | 1. Моделі залежності споживання та заощадження від доходу;<br>2. Моделі залежності заощадження від статеві-вікового складу сімей<br>3. Багатофакторні кореляційно-регресійні моделі заощадження. | У функціональних моделях використовуються норми споживання та заощадження.  |
| 3. Динамічні моделі схильності до заощаджень     | При оцінці перспективної ємності ринку враховується зміна факторів, що впливають на неї в часі.   | У модель поряд з іншими включається фактор часу (тенденція).   | Динамічні моделі не враховують диференціацію позичальників. Якість даних тісно залежить від стійкості виявлених тенденцій у часі. |

Таблиця 2

## Макроекономічні показники розвитку Черкаської області

| Показники                                 | Роки  |       |       |       |       |       |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|   | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  |
| Доходи населення, млн грн                 | 3903  | 4452  | 5314  | 6744  | 9103  | 10100 |
| Валовий регіональний продукт, млн грн     | 3967  | 4256  | 5044  | 6623  | 8942  | 9200  |
| Демографічне навантаження                 | 2,24  | 2,26  | 2,28  | 2,15  | 2,1   | 2,0   |
| Фондове співвідношення                    | 7,1   | 10,5  | 8,6   | 7,8   | 7,1   | 7,0   |
| Індекс цін продовольчих товарів           | 108,3 | 116,5 | 110,6 | 107,0 | 109,5 | 108,7 |
| Фізична ємність кредитного ринку, млн грн | 624   | 590   | 850   | 1040  | 2088  | 2297  |

Таблиця 3

## Коефіцієнти кореляції фізичної ємності ринку споживчих кредитів і факторних показників розвитку Черкаської області за 2005-2010 роки

| Фактори                          | Коефіцієнти парних кореляцій |                              |                           |                     |            |
|----------------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------|------------|
|                                  | Доходи населення             | Валовий регіональний продукт | Демографічне навантаження | Фондовий коефіцієнт | Індекс цін |
| Доходи населення                 | 1,000                        | 0,988                        | -0,915                    | -0,519              | 0,425      |
| Валовий регіональний продукт     | 0,988                        | 1,000                        | -0,915                    | -0,519              | 0,425      |
| Демографічне навантаження        | -0,893                       | -0,914                       | 1,000                     | 0,570               | 0,570      |
| Фондовий коефіцієнт              | -0,414                       | -0,483                       | 0,582                     | 1,000               | -0,812     |
| Індекс цін                       | 0,505                        | 0,527                        | -0,587                    | -0,800              | 1,000      |
| Фізична ємність кредитного ринку | 0,966                        | 0,970                        | -0,861                    | -0,521              | 0,425      |

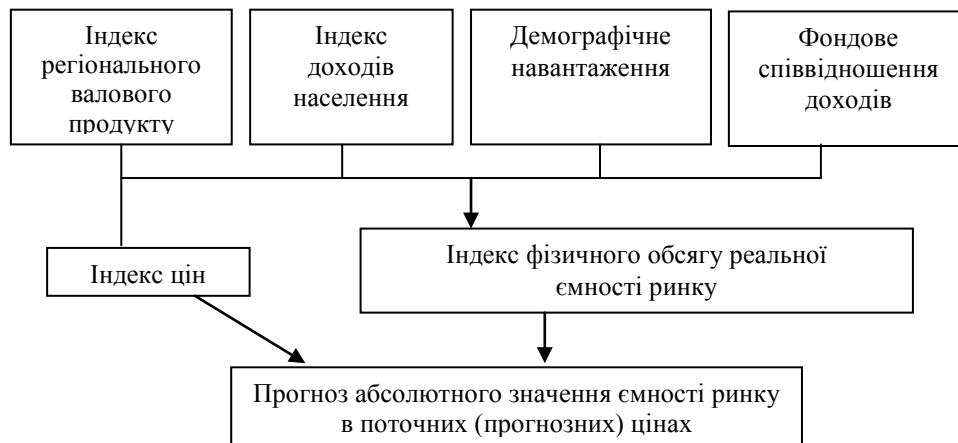


Рисунок 1. Схема прогнозування ємності ринку на макрорівні

для приведення до порівняльних вартісних показників необхідно скоректувати на очікуваний індекс цін. Схематично індексну модель ємності продовольчого ринку відображено на рисунку 1.

Таким чином, в економіко-математичну модель темпу росту фізичного обсягу реальної ємності ринку споживчих кредитів, вираженої в показниках сфери обігу, включено індекси: доходів населення, валового регіонального продукту, цін продовольчих товарів, демографічного навантаження та фондового співвідношення, тобто співвідношення грошових доходів 10 % найбільш і найменш забезпечених споживачів.

Проведений факторно-регресійний аналіз показав, що вибрані фактори виявляють різні за інтенсивністю і напрямку впливи на динаміку ємності ринку споживчих кредитів (табл.3). Крім того, існують приховані економічні закономірності взаємного впливу факторів [2].

Аналіз парних коефіцієнтів кореляції факторних показників показує, що насамперед парний коефіцієнт кореляції фізичної ємності ринку з темпом зростання доходів населення свідчить про майже пряму залежність її від добробуту населення ( $r = 0,966$ ) і величини валового регіонального продукту ( $r = 0,970$ ). Обернений статистичний вплив факторних ознак «Демографічне навантаження» ( $r = - 0,861$ ) і «Фондовий коефіцієнт» ( $r = - 0,521$ ) є наслідком нерівномірної участі різних груп населення з працездатності і рівню доходів у формуванні ємності ринку споживчих кредитів [3].

Внаслідок взаємної кореляції факторних величин значення відповідних коефіцієнтів парної кореляції частково враховують вплив інших включених в аналіз факторів, що зумовлюють ємність ринку споживчих кредитів. Результати проведеного кореляційного аналізу показують значимість множинного коефіцієнту

кореляції індексу фізичної ємності кредитного ринку від всієї сукупності макропоказників. На основі результатів дослідження в регресійну багатофакторну модель ємності ринку споживчих кредитів Черкаської області були включені такі фактори за період 2005-2010 років:

$U$  - динаміка фізичного обсягу ємності кредитного ринку;

$X_1$  - динаміка реальних доходів населення;

$X_2$  - динаміка валового регіонального продукту;

$X_3$  - динаміка демографічного навантаження;

$X_4$  - динаміка фондового коефіцієнта;

$X_5$  - динаміка індексу цін.

У результаті моделювання з допомогою програми MATHCAD<sup>2</sup> отримано рівняння множинної лінійної регресії:

$$U = 708,6 + 0,187 X_1 + 0,156 X_2 + 1,542 \cdot 10^3 X_3 - 184,5 X_4 - 32,9 X_5 \quad (2)$$

Аналіз цього рівняння множинної регресії показує його придатність для оцінки обсягу ємності і прогнозування кредитного ринку регіону. Для перевірки якості отриманого рівняння нами прорахована ємність кредитного ринку Черкаської області за 2010 рік. Відносна помилка між фактичним і розрахунковим показником склала 0,3 %, що є цілком допустимою [6-7].

**Висновки.** Запропонована регресійна модель оцінки і прогнозування ємності ринку споживчих кредитів може бути застосована при розробці довгострокових програм кредитування на рівні регіону. За допомогою неї стає можливим виявляти закономірності функціонування і розвитку кредитного ринку регіону.

Так, за відсутності певного впливу інших факторів, демографічне навантаження спричиняє значний від'ємний вплив на ємність кредитного ринку і досить значний на диференціацію населення по доходах. Така ситуація пояснюється тим, що демографічне навантаження спричиняє

суттєвий вплив на доходи населення, і так як фондовий коефіцієнт розраховується з урахуванням відповідних середньодушових значень, то це впливає і на соціальну диференціацію населення. Відповідно при побудові регресійної моделі ємності кредитного ринку варто віддавати перевагу використанню показника фондового коефіцієнта грошових доходів населення.

Також оцінка ємності і прогнозування фізичного обсягу ринку споживчих кредитів залежно від

темпів зростання реальних доходів населення дозволяє враховувати внутрішньосистемний вплив інфляції через зміну купівельної здатності доходів.

Отже, державне регулювання ємності ринку повинно бути результатом, перш за все, збалансованої політики скорочення соціальної нерівності населення.

*Список використаних джерел:*

1. Петрик О. І. Аналіз чинників інфляції та її прогнозування в Україні / О. І. Петрик, Ю. О. Половнюк // Економіка і прогнозування. — 2003. — № 1. — С. 86–103.

2. Матвійчук А. В. Ідентифікація та прогнозування розвитку фінансових показників за підходами нечіткої логіки / А. В. Матвійчук // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 4. — С. 114–126.

3. MATHCAD 6.0 PLUS. Финансовые, инженерные и научные расчеты в среде Windows 95: пер. с англ. — М. : Информационно-издательский дом «Филинъ», 2002. — 312 с.

4. Мілевський В. В. Методичні особливості визначення економічної доцільності проектів довгострокового кредитування / В. В. Мілевський

// Економіка і прогнозування. — 2001. — № 4. — С. 128–133.

5. Глущенко С. В. Напрями кредитування суб'єктів малого бізнесу в Україні / С. В. Глущенко // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 4. — С. 81–94.

6. Бурлай Т. В. Особливості методичних підходів до прогнозування змін макроекономічної кон'юнктури / Т. В. Бурлай // Економіка і прогнозування. — 2002. — № 3. — С. 126–148

7. Пасічник Ю. В. Фінансова складова соціального добробуту / Ю. В. Пасічник // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — Вип. 4 (59). — С. 111–116.



УДК 37.03:796.011.3

## ТЕОРЕТИЧНІ Й МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РУХОВИХ НАВИЧОК СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ В ПРОЦЕСІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS WHILE FORMING MOVEMENT SKILLS AMONG THE STUDENTS OF ECONOMICS DEPARTMENT IN THE PROCESS OF PHYSICAL TRAINING

**Андрій Олександрович АРТЮШЕНКО**

*кандидат педагогічних наук, доцент кафедри філософії та суспільних дисциплін Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ України (м. Київ)*

**Andriy O. ARTIYSHENKO**

*PhD in Pedagogics, Associate Professor of Philosophy and Social Sciences Department, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)*

*Анотація. У статті досліджено питання теоретичного аналізу, уточнення та експериментальної перевірки методичних основ формування рухових навичок у студентів як складової (виконавчої) частини особистісної мобільності. Показано, що розучування рухової дії повинно носити характер свідомих спроб відтворити її програму. Ця програма формується у внутрішньому плані за допомогою аналізу зовнішньої інформації. Доведено, що процес навчання, це діяльність, яка насичена розумовою активністю. Формування рухових навичок здійснюється на основі психічних процесів – уваги, сприйняття, пам'яті, уяви, мислення.*

*Summary. The paper considers the questions of theoretical analysis, specification and experimental verification of methodical bases of forming movement skills among the students as a component of personality mobility. Shown is that the movement practice should be a type of conscious attempts to reproduce the program.*

*This program is formed in the internal plan with the help of the analysis of external information. Proved is that the educational process is the activity filled with saturated mental activity. Forming the movement skills is carried out on the basis of psychical processes – attention, perception, memory, imagination, thinking.*

**Ключові слова:** рухові навички, рівні сформованості, свідомість, особистісна мобільність.

**Key words:** movement skills, formation levels, consciousness, mobility personality.

**Постановка проблеми.** Результативність будь-якої рухової діяльності пов'язується з рівнем фізичної підготовленості, з наявністю рухових навичок, а також з уявленнями про довірливе управління поведінкою і діяльністю [4, 9]. Роботи П. Анохіна [1], М. Бернштейна [4], Л. Виготського [5], Є. Ільїна [7], О. Леонтьєва [8] склали основу теорії будови і управління довірливими рухами, що в свою чергу сприяло формуванню сучасних методичних підходів до навчання рухових умінь і навичок у процесі фізичного виховання.

Формування рухових умінь і навичок у студентів є одним з головних завдань фізичного

виховання. На жаль, у практичній діяльності формування рухових навичок відбувається переважно за принципом становлення умовних рефлексів шляхом багаторазового повторення стандартних вправ [10]. У цьому плані доречно послатися на вислів М. Бернштейна [4], який ще в 1947 р. застерігав проти монотонного пасивного розучування, в якому основний наголос робився на кількість виконаних повторень.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** У сучасній психолого-педагогічній літературі, незважаючи на неоднозначність думок авторів, в основному провідна роль відводиться свідомості

й мислення в руховому навчанні. З цього приводу неодноразово висловлювався І. Сеченов [11]. На думку автора, будь-які довільні рухи повинні чітко відбиватися у свідомості людини, а А. Запорожець [6] підкреслює, що утворення довільних дій взагалі неможливо без участі свідомості.

Говорячи про роль свідомості в управлінні довільними актами, Є. Ільїн [7] виокреслював два аспекти: усвідомленість довільних рухових актів і свідомий характер їхнього планування. Розучування рухової дії повинне носити характер свідомих спроб відтворити її програму. Крім того, і сама програма формується не стихійно, а за допомогою аналізу зовнішньої інформації, тобто створення тим, хто навчається, орієнтовної основи дії. При цьому новачок спирається на свідоме, цілеспрямоване спостереження зразка дії, що розучує, формуючи в собі уявлення про нього. Все це підтверджує справедливості положення І. Сеченова [10] про те, що рухи регулюються не тільки відчуттями, але й думкою.

Цікавим для нашого дослідження є висловлювання з цього приводу А. Пуні [10], який писав, що у побудові образу дії, мислення спрямоване на пізнання зв'язків між окремими його елементами, на пізнання зовнішніх умов, що забезпечують успішне виконання окремих елементів і дії в цілому, на аналіз сигналів різної модальності, які повідомляють про результат зробленого руху або його частини. Це призводить до того, що процес перетворюється з діяльності пасивної в діяльність, насичену розумовою активністю. Значущість цього положення для теорії і методики навчально-виховного процесу, на нашу думку, ще не повністю розкрито.

Все вищевисловлене з приводу навчання рухових дій, формування рухових навиків повністю вписується в поняття «особистісна мобільність», яке коротко можна визначити як здатність людини засвоювати нові складні рухові дії, свідомо управляти власними діями, планувати їх виконання, контролювати й корегувати внаслідок аналізу зовнішніх труднощів і власних можливостей, в тому числі й наявності рухових навичок [2]. Рівень сформованості особистісної мобільності безумовно впливає на ефективність процесу формування рухових навичок і результативність рухових дій. З іншого боку, рухові навички є складовою (виконавчою) частиною особистісної мобільності, як готовності до довільного управління власною поведінкою і руховою діяльністю, що є дуже важливим для фахівців банківської сфери.

Таким чином, аналіз психолого-педагогічної літератури показує актуальність подальшої розробки теоретико-методичних основ формування рухових навичок як складової

особистісної мобільності.

*Мета статті* полягає у теоретичному аналізі, уточненні та експериментальній перевірці методичних основ формування у студентів рухових навичок як складової (виконавчої) частини особистісної мобільності.

В якості методів дослідження використовували аналіз психолого-педагогічної літератури, педагогічний експеримент, експертну оцінку, метод кількісної обробки отриманих даних.

На констатувальному і формуальному етапах педагогічного експерименту були задіяні студенти Черкаського інституту банківської справи.

Сформованість навичок студентів оцінювали експерти у процесі виконання легкоатлетичних, гімнастичних і ігрових вправ за 12-бальною шкалою. Рівень визначався за кількістю балів: 11-12 – високий, 10 – достатній, 8-9 – середній і до 8 балів – низький.

**Обґрунтування отриманих наукових результатів.** У результаті аналізу психолого-педагогічної літератури встановлено, що методика формування рухових навичок повинна передбачати п'ять етапів [3, 7, 9].

Перший етап - формування у студентів поняття і зорового уявлення про рухову дію в цілому. Головні канали одержання інформації – зоровий (показ) і слуховий (пояснення).

Другий етап - пов'язаний з початковим етапом виконання дії, пошуком тих рухових (міжм'язових) координацій які забезпечували виконання рухового завдання. Завданням цієї й наступної стадій було навчитися додержуватися наданого зразка.

Третій етап - характеризується концентрацією збудження в тих нервових центрах, які беруть участь в управлінні даним руховим актом. Починає формуватися динамічний стереотип. Коли вже розуміють способи виконання дії й досягнення мети, однак увага ще напружена й концентрується в основному на рухах. При перемиканні уваги на навколишнє оточення, партнерів тощо, якість дії погіршується.

Четвертий етап – автоматизація дії. Рухова дія виконується технічно і стабільно. Контроль за рухами здійснюється в основному за рахунок пропріорецептивних сигналів, а зоровий зворотний зв'язок відходить на другий план. Сформований навик характеризується мінімальною участю свідомості в контролі за руховою дією, високою швидкістю, стабільністю, великою міцністю запам'ятовування й стійкістю до факторів, що збивають [3].

П'ятий етап – формування вмінь вищого порядку. Суб'єкт навчається змінювати деталі рухової дії для того, щоб домогтися максимального результату при умовах, що змінилися. Таким

чином, вищим рівнем володіння руховим умінням є його варіативність.

Таким чином, у процесі ознайомлення з руховою дією в першу чергу формуються сенсорний і інтелектуальний компоненти навичку, тобто зоровий образ і поняття про фізичну вправу. Надалі ці компоненти розвиваються, збагачуються й у сукупності з іншими відчуттями (слуховими, тактильними, вестибулярними, м'язово-суглобними) утворюють програму рухової діяльності.

Концептуальна модель діяльності містить у собі пам'ять на ситуацію. З її допомогою учні швидко визначають, що необхідно почати робити при виникненні тієї або іншої ситуації. Пам'ять на ситуацію управляє руховою дією на початковому його етапі, перше ніж почне надходити інформація з каналів зворотного зв'язку. Цей вид пам'яті визначає правильність або помилковість вибору способу рішення рухового завдання [3].

На початку оволодіння руховою дією завжди багато помилок, дуже тривалі пошукові операції. Все це призводить до неправильної оцінки ситуації й до прийняття помилкових рішень. У міру оволодіння технікою виконання вправи, придбання досвіду виникає тонке розрізнення ситуацій і розуміння їх за короткий час, а звідси й адекватність прийнятих рішень. Створюється враження, що рішення ухвалюються інтуїтивно. Насправді ж варто говорити про загостреність свідомості й перекладі процесу сприйняття ситуації на рівень пізнання, що здійснюється легше й швидше. Відбувається «згортання» внутрішньої мови, тобто замість розгорнутої думки, вираженої словами, використовується один-два терміна, що позначають ту або іншу ситуацію або відповідну дію. Це також прискорює процес ухвалення рішення про дію [4].

Процес формування рухового навичку значною мірою визначається здатністю студента сприймати і переробляти інформацію, яка необхідна для ефективного виконання рухів, їх корекції, контролю за якістю. Проте через аналізатори звичайно проходить велика кількість різноманітної інформації, як необхідної для ефективної рухової діяльності, так і відволікаючої [9].

У процесі формування рухового навичку ми постійно орієнтували студентів на сприйняття інформації тільки певного роду шляхом активної спрямованої концентрації уваги на зорових, слухових, пропріоцептивних відчуттях. Нами враховувалось, що весь процес навчання будується на основі формування інтегрального образу цілісної рухової дії. Вже у процесі виконання першого елемента (фази) руху необхідно враховувати вплив техніки його виконання на ефективність всіх

подальших елементів.

Відомий фахівець в області психології і теорії діяльності А. Леонт'єв [8] наголошував на тому, що складні дії характеризуються рухливістю окремих складових. Це може виражатися в дробленні цілісної дії на відносно самостійні послідовні дії. Принципово важливою тут є та обставина, що відповідно до перетворень одиниць дій відбувається дроблення або об'єднання орієнтуючих і регулюючих їх психічних образів. У цьому процесі удосконалюються як окремі компоненти, так і процеси їх інтеграції.

Основними засобами у процесі формування рухових навичок у студентів були самі фізичні вправи, а також умови їх виконання. Значну увагу в процесі експерименту ми приділяли виконанню вправ не на максимальний результат, а на точність, наприклад, на 80 % від максимального результату. Було розроблено систему спеціальних тест-завдань, психомоторних ігор і рухливих ігор.

Формування рухових навичок у процесі нашого дослідження пов'язувалося не з багаторазовим механічним повторенням фізичних вправ, а більшою мірою з акцентом на психічну активність особистості – проявами подумкових операцій, пам'яті, уваги, сприйняття.

Аналіз результатів формувального експерименту засвідчує, що кількісне співвідношення студентів з різними рівнями сформованості рухових умінь і навичок в експериментальних групах значно змінилося. Переміщення студентів експериментальних класів з низьким рівнем сформованості показників рухових умінь і навичок в групи з середнім, достатнім і високим рівнями відбувалося більш інтенсивно, ніж у контрольних групах. Така закономірність зафіксовано у всіх вікових групах. Це свідчить про ефективність запропонованих експериментальних підходів до формування рухових умінь і навичок як складової особистісної мобільності.

На нашу думку, швидкість і якість засвоєння нових фізичних вправ, опанування раціональних прийомів рухової діяльності, тобто формування рухових умінь і навичок також залежить від рівня сформованості психомоторних здібностей. Тому паралельне й сполучне формування психомоторних здібностей і засвоєння нових фізичних вправ є найбільш ефективним. Так, кількість студентів першого курсу з низьким рівнем сформованості рухових умінь і навичок за період експерименту скоротилася в експериментальній групі з 29,0 % до 9,5 %, тобто на 19,5 %, кількість студентів з середнім рівнем зменшилася з 42,7 % до 27,9 %, тобто на 14,8 % (табл. 1). Загалом кількість студентів першого курсу з низьким і середнім рівнями сформованості рухових умінь і навичок

Таблиця 1  
Кількісне співвідношення першокурсників з різними рівнями сформованості рухових умінь і навичок на етапах експерименту (у %)

| № п/п | Етапи експерименту | Рівні   |      |           |      |          |      |         |      |
|-------|--------------------|---------|------|-----------|------|----------|------|---------|------|
|       |                    | Високий |      | Достатній |      | Середній |      | Низький |      |
|       |                    | ЕГ      | КГ   | ЕГ        | КГ   | ЕГ       | КГ   | ЕГ      | КГ   |
| 1.    | Констатувальний    | 8,7     | 9,5  | 19,6      | 20,1 | 42,7     | 42,1 | 29,0    | 28,3 |
| 2.    | Проміжний          | 19,1    | 12,7 | 24,3      | 20,7 | 37,4     | 43,8 | 19,2    | 22,8 |
| 3.    | Контрольний        | 32,4    | 11,9 | 30,2      | 21,9 | 27,9     | 44,6 | 9,5     | 21,6 |

Таблиця 2  
Кількісне співвідношення студентів другого курсу з різними рівнями сформованості рухових умінь і навичок на етапах експерименту (у %)

| № п/п | Етапи експерименту | Рівні   |      |           |      |          |      |         |      |
|-------|--------------------|---------|------|-----------|------|----------|------|---------|------|
|       |                    | Високий |      | Достатній |      | Середній |      | Низький |      |
|       |                    | ЕГ      | КГ   | ЕГ        | КГ   | ЕГ       | КГ   | ЕГ      | КГ   |
| 1.    | Констатувальний    | 13,9    | 14,9 | 27,1      | 27,4 | 39,9     | 39,4 | 19,1    | 19,0 |
| 2.    | Проміжний          | 18,2    | 14,6 | 28,6      | 28,3 | 35,3     | 39,6 | 19,9    | 17,5 |
| 3.    | Контрольний        | 27,4    | 15,4 | 31,6      | 29,1 | 29,6     | 40,8 | 11,4    | 14,7 |

Таблиця 3  
Кількісне співвідношення третьокурсників з різними рівнями сформованості рухових умінь і навичок на етапах експерименту (у %)

| № п/п | Етапи експерименту | Рівні   |      |           |      |          |      |         |      |
|-------|--------------------|---------|------|-----------|------|----------|------|---------|------|
|       |                    | Високий |      | Достатній |      | Середній |      | Низький |      |
|       |                    | ЕГ      | КГ   | ЕГ        | КГ   | ЕГ       | КГ   | ЕГ      | КГ   |
| 1.    | Констатувальний    | 12,7    | 12,5 | 23,1      | 23,4 | 40,9     | 41,2 | 23,3    | 22,9 |
| 2.    | Проміжний          | 16,9    | 13,4 | 27,6      | 24,6 | 37,4     | 43,1 | 18,1    | 18,9 |
| 3.    | Контрольний        | 26,8    | 13,9 | 31,2      | 25,1 | 31,6     | 44,6 | 10,4    | 16,4 |

за період експерименту зменшилася на 34,3 %. Відповідно збільшилася кількість студентів з достатнім і високим рівнями. Найбільш помітні позитивні зрушення спостерігаються в групі з високим рівнем сформованості рухових навичок. На констатувальному етапі експерименту було зафіксовано 8,7 % студентів з високим рівнем навичок, а за результатами контрольного зрізу зафіксовано 32,4 %, тобто за весь період експерименту кількість студентів з високим рівнем сформованості рухових навичок збільшилася на 23,7 %.

Кількість першокурсників експериментальних груп з низьким і середнім рівнями сформованості рухових навичок також помітно зменшилася. Це зменшення загалом за низьким і середнім рівнями складає 18,0 %. Відповідно збільшилася кількість студентів другого курсу з високим рівнем на 13,5 % і з достатнім рівнем на 4,5 % (табл. 2). Аналогічні зрушення в контрольній групі підлітків менш

суттєві і не мають практичного значення.

Кількість студентів третього курсу з низьким рівнем сформованості рухових навичок в експериментальній групі на констатувальному етапі експерименту складала 23,3 %, проміжний зріз засвідчив 18,1 % і контрольний – 10,4 %. Тобто за період експерименту ця група зменшилася на 12,9 %. Умовна група студентів третього курсу з середнім рівнем сформованості рухових умінь і навичок за період експерименту зменшилася на 9,3 %, з 40,9 % до 31,6 %.

Загалом за двома рівнями кількість студентів третього курсу на початку експерименту складала 64,2 %, проміжний зріз засвідчив 55,5 %, контрольний – 42,0 %, тобто зменшення складає 22,2 %.

Умовні групи третьокурсників з достатнім і високим рівнями прояву рухових навичок в експериментальних класах відповідно збільшилися за період експерименту на 22,2 %. У контрольних

класах збільшення студентів з високим рівнем прояву рухових умінь і навичок складає 1,4 %, з достатнім рівнем - 1,7 %, з середнім рівнем - 3,4 %, тобто зрушення не суттєві (табл. 3).

У цілому результати експерименту свідчать про ефективність запропонованих нами підходів до формування у студентів економічного профілю рухових навичок у процесі навчально-фізкультурної діяльності. У процесі формувального етапу експерименту підтверджено, що процес формування рухових умінь і навичок - це практично створення нової функціональної системи за для вирішення конкретного рухового завдання. Це і є удосконалення здатності особистості до свідомого (довільного) управління власною поведінкою і руховою діяльністю, що неможливо без участі свідомості і що ми пов'язуємо з проявами особистісної мобільності.

У зв'язку з цим наголошуємо, що ефективність формування у студентів рухових навичок у процесі навчально-фізкультурної діяльності залежить не стільки від багаторазового механічного повторення фізичних вправ за принципом умовного рефлексу, а пов'язується більшою мірою зі свідомістю, з психічною активністю особистості - проявами уваги, пам'яті, сприйняття, відчуттів, процесів уявлення, мислення.

Без участі свідомості, без створення у внутрішньому плані програми рухової дії на основі аналізу зовнішньої ситуації і власних можливостей, без глибокого розуміння сутності конкретної фізичної вправи та її значущості процес навчання перетворюється в механічне і малоефективне повторення рухових завдань викладача.

**Висновки.** 1. Розучування рухової дії повинно носити характер свідомих спроб відтворити її програму. Крім того, і сама програма формується

у внутрішньому плані не стихійно, а за допомогою аналізу зовнішньої інформації, тобто створення тим, хто навчається, орієнтовної основи дії. Процес навчання, таким чином, можна вважати діяльністю, насиченою розумовою активністю. Все це вписується в поняття «особистісна мобільність», рівень сформованості якої впливає на ефективність процесу формування рухових навичок. З іншого боку рухові навички є складовою (виконавчою) частиною особистісної мобільності.

2. Формування рухових умінь і навичок здійснюється на основі сукупності психічних процесів - уваги, сприйняття, пам'яті, мислення, уяви. В основі методики навчання рухових дій є відхід від механічного повторення рухових дій, які розучуються і акцентування уваги студентів на свідомий характер їхнього планування, багаторазового виконання і корекції.

Результати експерименту свідчать про ефективність запропонованих нами підходів до формування у студентів рухових навичок у процесі навчально-фізкультурної діяльності.

Процес формування рухових навичок - це практично створення нової функціональної системи за для вирішення конкретного рухового завдання. Це і є удосконалення готовності особистості до свідомого (довільного) управління власною поведінкою і руховою діяльністю. Все це ми пов'язуємо з проявами особистісної мобільності.

3. Представлена стаття не претендує на всебічне вивчення проблеми формування рухових навичок як складової частини особистісної мобільності. Перспективним є подальше вивчення чинників, які впливають на процес формування у студентів банківської справи особистісної мобільності як здатності до довільного управління поведінкою і руховою діяльністю.

#### Список використаних джерел

1. Анохин П. Очерки по физиологии функциональных систем. / П. Анохин. — М., 1975. — 447 с.
2. Артюшенко А. Особистісна мобільність як довільне управління поведінкою і діяльністю. / А. Артюшенко // Педагогіка, психологія та методико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту : зб. наук. праць за ред. С. С. Єрмакова. — Харків : ХХІІІ, 2010. — № 5. — С. 6-9.
3. Боген М. Обучение двигательным действиям. / М. Боген — М. : ФиС, 1985. — 192 с.
4. Бернштейн Н. О построении движений / Н. А. Бернштейн. — М. : Медгиз, 1947. — 255 с.
5. Виготский Л, Педагогическая психология / Л. Виготский. — М. : Педагогіка, 1991. — 480 с.
6. Запорожець А. В. Избранные психологические труды / А. В. Запорожець // Развитие произвольных движений. — М. : Педагогіка, 1986. — 296 с.

7. Ильин Е. Психология воли / Е. Ильин. — СПб. : Питер, 2000. — 288 с.
8. Леонтьев А. Деятельность. Сознание. Личность. / А. Леонтьев. — М., 1977. — 183 с.
9. Платонов В. Н. Общая теория подготовки спортсменов в олимпийском спорте. / В. Н. Платонов. — Киев : «Олимпийский спорт», 1997. — 584 с.
10. Пуни А. Ц. Проблема произвольной (психической) регуляции двигательной деятельности в спорте / А. Ц. Пуни // Теория и практика физической культуры. — М., 1966. — № 1. — С. 21-29.
11. Сеченов И. Избранные произведения. / И. Сеченов. — М., 1953.
12. Рубинштейн С. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. — СПб : Питер, 1999. — 720 с.

УДК 378.046.4 – 057.17:004.9

## САМООБРАЗОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РУКОВОДЯЩИХ КАДРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

### SELF-EDUCATION AS AN ELEMENT OF THE LIFELONG LEARNING SYSTEM OF MANAGERS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

#### Алексей Александрович ОХРИМЕНКО

кандидат технических наук, доцент, заместитель директора НИИ теории и практики государственного управления – директор Центра исследований государственной кадровой политики Академии управления при Президенте Республики Беларусь

#### Aleksey A. OKHRIMENKO

PhD in Technical Studies, Associate Professor, Deputy Director of Scientific-Research Institute of Theory and Practice of the State Management – the Director of Research Centre of State Personnel Policy of the Academy of Public Administration under the aegis of the Belarus President

#### Надежда Борисовна МАТИЕВСКАЯ

старший научный сотрудник Центра исследований государственной кадровой политики НИИ теории и практики государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь

#### Nadiezhda B. MATIYEVSKAYA

Senior Scientific co-worker of Research Centre of State Personnel Policy of the Academy of Public Administration under the aegis of the Belarus President

*Аннотация.* В статье проанализирован зарубежный опыт развития непрерывного образования. На примере использования научно-методического и программно-технического инструментария системы открытого образования Академии управления при Президенте Республики Беларусь раскрыты возможности самообразования, как составного элемента системы непрерывного образования руководящих кадров в Республике Беларусь.

*Summary.* The article analyses the foreign experience of lifelong learning. The example of the scientific methods, software and technical tools of Open Education System of Academy of Public Administration under the aegis of the Belarus President, the possibilities of self-education as an element of lifelong learning system of managers in the Republic of Belarus are described.

**Ключевые слова:** кадровая политика, непрерывное образование, дополнительное образование взрослых, руководящие кадры, система самообразования, программное обеспечение, информационные технологии.

**Keywords:** personnel policy, lifelong education, further education for adults, executive staff, the system of self-education, software, information technology

**Постановка проблемы.** Стратегия развития Республики Беларусь предполагает повышение роли государства в обеспечении экономического и социального благосостояния народа. Важнейшим средством решения этих задач является государственная кадровая политика.

Реализация Концепции государственной

кадровой политики, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 18 июля 2001 г. № 399 «Об утверждении Концепции государственной кадровой политики», позволила значительно усовершенствовать систему работы с руководящими кадрами государственных органов и организаций,

сформировать кадровые реестры различных уровней управления, внедрить трехуровневую автоматизированную информационную систему электронного учета руководящих кадров и их резерва, разработать методы отбора кандидатов в кадровый резерв, разработать комплексные отраслевые (региональные) программы «Кадры», предусмотреть направления подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководящих кадров.

Вместе с тем, в сфере кадровой политики существуют некоторые проблемные вопросы, на решение которых необходимо обратить внимание. Среди них: существующий дисбаланс между структурой подготовки молодых специалистов и спросом на рынке труда; несоответствие квалификационного уровня работников требованиям инновационного развития экономики; недостаток рабочих массовых профессий и специалистов для различных отраслей народного хозяйства (промышленности, строительства, агропромышленного комплекса); неэффективное использование резерва руководящих кадров при замещении вакантных должностей и др.

В современном мире наблюдается тенденция возрастания требований, предъявляемых к руководящим работникам. К ним относятся: повышение уровня образованности и компетентности в различных областях деятельности, способность быстро и эффективно принимать управленческие решения, постоянное обновление своих знаний, умений и навыков.

Профессиональное развитие служащих складывается из двух основных аспектов: профессионально-квалификационного развития, которое связано, прежде всего, с обучением и самообразованием кадров (повышение компетентности) и профессионально-должностного развития, которое, в свою очередь, связано в основном с решением задач служебно-карьерного роста, рациональным использованием способностей каждого работника (изменение компетенции). При этом профессиональное обучение должно быть опережающим по содержанию, непрерывным, практикоориентированным и развивающим кадровый потенциал.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Идея непрерывного образования возникла в XX в., однако ее истоки можно найти еще во времена древних философов – Конфуция, Сократа, Аристотеля, Сенеки. Значимость этой идеи неоспорима, так как ее смысл заключается в предоставлении каждому человеку возможности на протяжении всей жизни творчески и профессионально развиваться,

обновлять компетенции [1, с.76]. Как альтернатива существовавшей ранее дискретной системы образования, непрерывное образование впервые исследовалось в работах П. Ленгранда, докладе комиссии Э. Форэ «Учиться, чтобы быть» (1973), трудах Р. Даве (1976), Х. Гуммеля (1977). П. Ленгранд трактует непрерывное образование как «продолжающийся всю жизнь процесс, в котором важную роль играет интеграция индивидуальных и социальных аспектов человеческой личности и ее деятельности» [2, с. 2].

**Цель статьи** – проанализировать зарубежный опыт развития непрерывного образования, на примере использования научно-методического и программно-технического инструментария системы открытого образования Академии управления при Президенте Республики Беларусь.

**Обоснование полученных научных результатов.** ЮНЕСКО в 1972 г. признало непрерывное образование основным принципом, «руководящей конструкцией» образовательных систем. Именно с этого времени принцип непрерывности стал преобладающим вектором образовательных преобразований практически во всех странах мира [3, с. 107].

В отечественной и зарубежной литературе, посвященной данной проблематике, выделяется несколько вариаций термина «непрерывное образование», а именно:

- образование на протяжении всей жизни (lifelong learning, LLL);
- образование взрослых (adult education);
- непрерывное профессиональное образование (continuing vocational education and training).

Рассмотрим более подробно каждый из приведенных терминов.

Европейский саммит, прошедший в Лиссабоне (март 2000 г.), подтвердил, что успешный переход к экономике и обществу, основанных на знаниях, должен сопровождаться, в первую очередь, процессом непрерывного образования – образования длиною в жизнь (lifelong learning, LLL). Главная идея нового подхода состояла в том, что непрерывное образование перестает быть лишь одним из аспектов образования и переподготовки, становится основополагающим принципом образовательной системы и участия в ней человека на протяжении всего непрерывного процесса учебной деятельности [4].

Процесс обучения может осуществляться не только посредством неформальных (informal) методов, но и путем неоднократного получения формального (formal) образования, обновления знаний, умений и навыков на базе уже имеющегося у человека уровня образования. Помимо

этого, люди также могут принимать участие в неформализованном (non-formal) образовании, проходя обучение непосредственно на рабочих местах, в различных центрах и т. п.

Понятие «Образование взрослых» (adult education) акцентирует внимание на специфику контингента обучающихся, особенности их запросов и технологий обучения, которые имеют существенные отличия от потребностей молодежи. Создание нетрадиционных учебных заведений, – так называемых «университетов без стен», «школ гибкого обучения» с применением различных форм переподготовки, повышения квалификации и культурного уровня людей – широко распространенная мировая практика. Например, в США образование взрослых рассматривается как ведущая сфера экономики страны. В соответствии с «Актом о непрерывном образовании» (1978 г.) под этим термином понимается «программа, услуга, проект, которые предназначены для удовлетворения постоянно меняющихся на протяжении жизни потребностей граждан в образовании и включает общее, постсреднее образование, повышение квалификации и т. д.» [5].

Следует подчеркнуть, что европейские эксперты в области экономики провели прямую зависимость периодичности непрерывного образования от степени наукоёмкости производства (в частности от доли расходов на НИОКР в общей сумме продаж). Для повышения гибкости системы повышения квалификации, приближения ее к пользователю наукоёмкие фирмы должны быть заинтересованы в создании сети учебных центров, обладающих юридической и финансовой самостоятельностью.

В настоящее время, по мнению зарубежных исследователей, становление системы непрерывного образования основывается на двух взаимосвязанных тенденциях: с одной стороны – вторжение производства в сферу базовой подготовки, с другой – проникновение обучения в производственный процесс, что способствует стиранию граней между различными стадиями образовательного цикла.

Немаловажными факторами развития системы непрерывного образования выступают усовершенствованное кадровое планирование на уровне организаций (с учетом связей с научными и учебными заведениями), государственное финансирование, льготное налогообложение, а также поддержка на законодательном уровне новых форм взаимодействия образования, науки и производства.

В странах с высокотехнологичными отраслями промышленности ежегодно проходят переподготовку и повышение квалификации 75-85% персонала. Компании имеют право присуждать

своим работникам ученые степени. В этой связи в деловых кругах справедливо говорят о превращении корпораций в «институты непрерывного образования». Так, согласно данным авторов доклада «Классы корпораций: обучающийся бизнес» фонда Карнеги, американские корпорации расходуют на образование и профессиональную подготовку персонала порядка 60 млрд долл. в год. Общие расходы США в этой области сравнимы лишь с затратами на оборонную промышленность.

Японские предприятия на переобучение персонала ежегодно тратят порядка 10-12% фонда заработной платы. Здесь обучение рассматривается как составная часть трудовой деятельности работника.

В России, согласно официальной статистике, квалификацию повышают менее 5% населения, переподготовку проходят чуть более 1%. Это связывают, прежде всего, с отсутствием комплексных государственных программ по обеспечению качества работников (исключение составляют программы по подготовке госслужащих, преподавателей и врачей) [6].

Очевидно, что в условиях мирового финансово-экономического кризиса на передний план выдвигается актуальная задача – обеспечить подготовку работника новой формации – «homo faber» – «человека работающего», способного к экономическому мышлению, работе в творческих коллективах, разбирающегося в маркетинге, владеющего основами информационных технологий [7, с. 39]. Кроме этого, он должен обладать экстрафункциональными характеристиками, выходящими за рамки профессиональных качеств (дисциплинированностью, инициативностью, чувством ответственности, коммуникабельностью, преданностью организации, творческим отношением к делу и др.), которые могут быть объединены понятием «социальная квалификация».

Термин «непрерывное профессиональное образование» (continuing vocational education and training) означает функциональную специфику приобретаемых знаний. Т. е. это образование обеспечивает непрерывное обновление профессиональных знаний, умений и навыков, что способствует формированию новых профессиональных компетенций. Эта формулировка совпадает с дополнительным профессиональным образованием, т. к. включает в себя регулярное повышение квалификации и профессиональную переподготовку как специалистов, так и руководителей различных уровней управления.

Отметим, что в зарубежных государственных учреждениях обучению работников придается



еще более пристальное внимание. Подготовка госслужащих носит обязательный и непрерывный характер на протяжении всей профессиональной карьеры. Непрерывное образование является обязательным условием продвижения «чиновника в системе государственной службы» [8].

В информационном обществе одним из ключевых элементов развития личности является самообразование. В настоящее время в непрерывном образовании подготовка, переподготовка и повышение квалификации занимают только 20-30%, на систематическое самообразование приходится остальные 70-80% [9, 10].

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 2 июня 2009 г. № 275 «О некоторых мерах по совершенствованию подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере управления» формирование системы непрерывного образования руководящих кадров, лиц, включенных в резерв руководящих кадров, государственных служащих осуществляется Академией управления при Президенте Республики Беларусь (далее – Академия управления) на основе сочетания подготовки, переподготовки, повышения квалификации и самообразования. Государственные органы и иные организации имеют возможность организовывать самообразование руководящих кадров с помощью разработанного Академией управления научно-методического и программно-технического обеспечения системы самообразования кадров в сфере управления.

Под подготовкой в системе самообразования понимается самостоятельная и целенаправленная образовательная деятельность руководителей и специалистов организаций на основе современных информационных образовательных технологий Академии управления.

Подготовка руководителей и специалистов организаций в системе самообразования осуществляется в целях наполнения рынка труда руководителями и специалистами с высоким уровнем профессиональной квалификации и компетентности, общей культуры; обеспечения эффективной деятельности организаций и отраслей экономики; обеспечения кадровой поддержки инновационных процессов; удовлетворения потребностей работников в их профессиональном совершенствовании. Подготовка в системе самообразования проводится в дистанционном режиме без отрыва от работы.

Технологической базой для формирования и развития системы самообразования выступает программно-техническое и информационное обеспечение системы открытого образования

Академии управления (далее – СОО АУ). Для обеспечения функционирования системы самообразования в организациях предназначены клиентские комплексы СОО АУ, которые должны быть установлены на компьютере (компьютерах) организации и иметь выход в сеть Интернет.

Программное обеспечение клиентских комплексов СОО АУ, методологическая и эксплуатационная документация передаются организациям на CD-дисках после обучения руководителей (заместителей руководителей) кадровых служб и специалистов в области вычислительной техники по 36-ти часовой программе курса повышения квалификации «Информационные технологии в сфере подготовки, повышения квалификации и квалификационной оценки руководящих кадров и специалистов».

На курсах повышения квалификации в Академии управления руководители, заместители руководителей кадровых служб государственных органов и иных организаций изучают базовый состав, содержание образовательных программ и предоставленные Академией управления методические материалы.

Основная задача курса – формирование у обучающихся знаний и навыков по следующим направлениям:

- информационные образовательные и аналитические технологии СОО АУ;
- инсталляция клиентских комплексов СОО АУ;
- организация самообразования в среде СОО АУ;
- информационная поддержка идеологической работы в организациях;
- организация и проведение мониторинга компетенций руководителей и специалистов с использованием программного комплекса мониторинга;
- создание профессиональных тестов и проведение квалификационного тестирования с использованием программного комплекса квалификационной оценки;
- образовательные программы системы самообразования.

Установка клиентских комплексов СОО АУ непосредственно на рабочих местах в государственных органах и организациях проводится специалистами, прошедшими повышение квалификации в Академии управления.

Слушатели, проходящие подготовку в системе самообразования Академии управления, при необходимости могут получить консультационные услуги через форум в сети Интернет (адрес: <http://www.pac.by/ru/>). Итоговая аттестация проводится в форме компьютерного тестирования.

Кроме этого Академия управления:

- разрабатывает основные направления совершенствования и внедрения информационно-аналитического обеспечения системы самообразования;

- проводит повышение квалификации руководителей кадровых служб и специалистов в области вычислительной техники организаций по освоению работы в среде СОО АУ;

- разрабатывает и актуализирует методические материалы по использованию СОО АУ в системе самообразования, образовательные программы и учебные материалы на основе проводимых в государственных органах и организациях оценок сфер управленческой компетентности руководителей и специалистов;

- обеспечивает информационно-аналитическую поддержку системы самообразования;

- участвует в итоговой аттестации слушателей;

- проводит мониторинг и оценку качества процесса самообразования.

Подготовка в системе самообразования осуществляется в рамках образовательных циклов, продолжительность которых составляет 3 месяца. Учебные материалы формируются в виде электронных учебно-методических комплексов (УМК), которые включают образовательные программы, электронные учебники и учебные пособия, интерактивные мультимедиа курсы, компьютерные обучающие программы, лабораторные и иные практикумы, электронные контрольно-тестирующие комплексы.

Электронные УМК построены на основе международного IMS стандарта, который объединяет достижения передовых разработок в дистанционном обучении. Использование IMS стандарта позволяет создать эффективную многоуровневую модель изучения каждой темы образовательной программы.

С целью выявления направлений подготовки в системе самообразования государственные органы и организации проводят мониторинг уровня компетентности с использованием клиентского комплекса СОО АУ. На основании мониторинга для каждого руководителя и специалиста определяется перечень компетенций, требующих дополнительного развития с использованием образовательных программ системы самообразования. Необходимые для освоения образовательные программы включаются в индивидуальные планы руководителей и специалистов, включенных в резерв руководящих кадров.

В течение одного образовательного цикла обучающиеся могут изучать учебные материалы по одной или нескольким образовательным программам. Государственный орган или

организация интегрирует полученную информацию и передает обобщенную заявку в Академию управления. Академия управления на основании обобщенной заявки формирует УМК по заявленным образовательным программам, заключает договоры с организациями на информационно-аналитическую поддержку циклов самообразования и передает, в рамках договора, заявленные образовательные программы и УМК.

Подготовка в системе самообразования включает несколько этапов. В их числе: освоение с использованием клиентских комплексов СОО АУ учебных материалов; самоконтроль знаний с применением компьютерных тестирующих и обучающих программ; общение с модераторами и консультантами образовательных программ через Интернет-форум.

По окончании образовательного цикла государственный орган (организация) совместно с НИИ теории и практики государственного управления Академии управления проводят итоговую аттестацию лиц, прошедших подготовку в системе самообразования. Аттестация проводится в виде очного итогового компьютерного тестирования персонально для каждого обучающегося по изученным программам самообразования. При этом зачетный процент правильных ответов по итоговому тестированию для оценки уровня подготовки в системе самообразования определяется государственным органом или организацией.

Аттестованным лицам по результатам подготовки в системе самообразования выдаются сертификаты установленного образца с перечнем пройденных образовательных программ. Не аттестованным руководителям и специалистам может быть предложено повторное прохождение образовательных программ в следующем образовательном цикле.

Результаты самообразования руководителей и специалистов принимаются во внимание при проведении текущих аттестаций работников, подборе и расстановке кадров, при формировании кадровых резервов, мотивации персонала.

Содержание подготовки в системе самообразования определяется образовательными программами, которые призваны обеспечить развитие уровня компетентности руководителей и специалистов организаций. Этому содействуют применяемые в учебном процессе активные формы обучения. Так, использование метода анализа конкретных ситуаций позволяет объединить индивидуальную работу слушателей с проблемной ситуацией и групповое обсуждение предложений, подготовленных каждым членом группы. Это

дает возможность обучающимся приобретать навыки групповой (командной работы), что развивает способности решения типичных проблем профессиональной деятельности в рамках изучаемой учебной тематики.

В учебном процессе применяются хорошо зарекомендовавшие себя технологии с применением затрудняющих условий (временных ограничений, внезапных запрещений, информационной недостаточности, новых вариантов, абсурда); метод «мозговой атаки»; технологии критического мышления (вызов, размышление, дебаты). Развитию навыков выполнения социальных ролей в профессиональной деятельности способствуют деловые игры.

Эффективная реализация образовательных программ повышения квалификации руководителей требует соответствующего методического обеспечения: учебников и учебно-методических пособий, конспектов лекций, практикумов, комплектов раздаточного материала, иллюстрирующего лекционные курсы, учебных видеоматериалов, пакетов деловых игр, тренингов, заданий и методических указаний на разработку рефератов, квалификационных выпускных работ, тестов входного контроля, пакета тестов для итоговой оценки знаний.

*Список использованных источников*

1. Старикова Л. Д. Современная трактовка непрерывности образования / Л. Д. Старикова // Современная трактовка непрерывности образования. — 2008. — № 11. — С. 76–79.
2. Ахренов В. Н. Системный подход к реализации непрерывного образования / В. Н. Ахренов // Среднее профессиональное образование. — 2009. — № 6. — С. 2–5.
3. Зайцева О. В. Непрерывное образование: основные понятия и определения / О. В. Зайцева // Вестник ТГПУ. — 2009. — № 7. — С. 106–109.
4. Меморандум непрерывного образования ЕС [Электронный ресурс] // Общественное объединение «Образовательный центр «ПОСТ». — 2010. — Режим доступа : [http://centerpost.org/disk\\_eu/content/panorama/im-08.html](http://centerpost.org/disk_eu/content/panorama/im-08.html)(24.05.2010)
5. Матиевская Н. Б. Непрерывное образование как элемент процесса подготовки институтов гражданского общества / Н. Б. Матиевская, А. А. Охрименко // Ресурсы крупных городов – ресурсы социально-экономического развития региона и страны : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 7-8 октября 2010 г. / Минский городской исполнит. комитет «МНИИСЭП». — Минск, 2010. — С. 119–122.
6. Непрерывное образование в РФ остается красивым лозунгом – эксперт [Электронный ресурс] // Лента новостей «РИА Новости». — 2010. — Режим доступа : [http://www.rian.ru/edu\\_](http://www.rian.ru/edu_)

Весьма существенной является информационная поддержка образовательного процесса в виде учебных компьютерных программ, электронных учебников, учебных пособий, специально разрабатываемых на основе последних достижений мультимедийной техники и педагогической науки.

**Выводы.** Таким образом, рассмотренная система непрерывного образования руководящих кадров и резерва кадров в форме самообразования может быть создана в каждой организации и работать автономно. Учитывая тот факт, что ее «архитектура» и методическое обеспечение единообразны, Академия управления обладает возможностью проводить обновление системы одновременно у всех ее пользователей. Представленная система представляет собой связку «государственный орган (организация) – Академия управления» и имеет свойства «корпоративного университета».

Уникальность этой системы определяется широким применением современных информационно-образовательных технологий при обучении руководителей и специалистов, высокой гибкостью, большим потенциалом развития, возможностью применения в масштабах республики без потери индивидуальной ориентированности.

- analysis/20091019/189642702.html
7. Савелова С. Б. Интернет-проект в повышении квалификации менеджеров / С. Б. Савелова и др. // Кіраванне і адукацыя. — 2008. — № 11. — С. 38–41.
8. Желнина Е. В. Система непрерывного обучения персонала в государственной службе [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. — 2006. — № 8. — Режим доступа : <http://e-journal.spa.msu.ru/avtor.html>(25.12.2011)
9. Охрименко А. А. Подготовка компетентных руководителей органов местного управления и самоуправления в системе непрерывного образования / А. А. Охрименко, Н. Б. Матиевская // ТехноОбраз-2011. Роль и место образовательной среды в непрерывном развитии и саморазвитии личности обучающихся : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Гродно, 17 – 18 марта 2011 г.). В 4 ч. Ч. 4 / ГрГУ им. Я. Купалы ; редкол.: В. П. Терантей (гл. ред.), О. М. Дорошко (зам. гл. ред.) [и др.]. — Гродно : ГрГУ, 2011. — С. 135–139.
10. Сивец С. Качество работы и трудовой жизни предполагает определенный уровень образования / С. Сивец // Непрерывное образование: концепция и ее реализация [Электронный ресурс]. — Режим доступа : 10.01.2012.

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

До публікації приймаються не опубліковані раніше статті з теоретичних і практичних проблем функціонування і розвитку економіки та фінансової системи, які відповідають сучасному рівню розвитку економічної науки та мають наукову і практичну цінність. Також приймаються статті, які висвітлюють філософські, психологічні та педагогічні проблеми підготовки фахівців для фінансової сфери.

Науково-редакційна рада приймає статті на кожне перше число першого місяця кварталу. Періодичність видання – 4 рази на рік. Журнал видається українською, російською, англійською, польською мовами. Публікація статей безкоштовна.

### Вимоги до статей, які публікуватимуться в журналі:

1. Обсяг статті має бути 20-25 тис. знаків з пробілами (як виняток, не більше 40 тис. знаків), текстовий редактор Microsoft Word, формат сторінки А4 (297x210 мм), орієнтація – книжкова, поля: праве – 3 см, верхнє і нижнє поле – 1,5 см, ліве – 1 см; гарнітура – Times New Roman, кегель – 14, міжрядковий інтервал – 1,5.

2. На першій сторінці вказуються: зліва – індекс УДК, посередині назва, нижче – ім'я, по-батькові та прізвище автора, e-mail для спілкування з автором, коротка анотація (3-6 речень) і ключові слова мовою оригіналу та англійською мовою.

3. Текст статті повинен мати такі необхідні елементи: вступ (формулюється наукова проблема, ступінь її вивченості, актуальність тієї частини проблеми, якій присвячена стаття), аналіз останніх публікацій та досліджень, мета статті (формулюється постановка задачі), результати наукових досліджень (викладається система доведень запропонованої гіпотези, обґрунтовуються наукові результати), висновки (вказується наукова новизна, теоретична і практична значущість результатів дослідження, перспективи подальших розробок з цієї теми). Розділи повинні бути виділені.

4. Обов'язковим є список використаних джерел у кінці статті. Список має бути оформлений згідно із вимогами, що містяться в наказі ВАК України від 26.01.2008р. № 63 «Про внесення змін і доповнень до форм документів, що використовуються при атестації наукових та науково – педагогічних працівників». Список складається за порядком на джерела в тексті статті.

5. Математичні формули мають бути чіткими, із загальноприйнятим використанням символів, написані за допомогою текстового редактора Microsoft Word із застосуванням шрифту Symbol при написанні математичних символів та грецьких букв. При наборі складних формул слід застосовувати Редактор формул. Усі символи повинні пояснюватися.

6. Цифровий матеріал по можливості зводиться в таблиці і не дублюється в тексті. Таблиці мають бути компактними, з назвою і нумерацією, а їх заголовки – точно відповідати змісту граф. Під кожною таблицею дається посилання на джерело інформації.

7. Посилання у тексті оформляються у квадратних дужках – [2, с.34], де перше число відповідає порядковому номеру у списку використаних джерел, друге – номер сторінки.

8. Назва файлу повинна відповідати прізвищу та імені автора латиницею (напр., Ivanov-Ivan.doc).

9. Автори несуть відповідальність за точність викладених фактів, цитат, статистичних даних, власних імен, географічних назв.

10. Матеріали, що надходять для публікації в журналі, проходять рецензування з боку членів редакційної колегії, розглядаються та рекомендуються Вченою радою навчального закладу до друку. Статті, які оформлені з порушенням цих правил або не пройшли рецензування не розглядаються, не публікуються та не повертаються авторам.

### Додатково до статті додаються:

11. Авторська довідка, де наводяться прізвище, ім'я та по батькові автора (авторів), науковий ступінь, вчене звання, посада, установа, службова і домашня адреса, контактні телефони, обов'язково – e-mail. Назва файлу – за прикладом Dovidka-Ivanov-Ivan.doc

12. Для аспірантів - рецензія наукового керівника.

13. Якісне кольорове фото авторів в електронному варіанті з роздільною здатністю не менш як 300 dpi.

Контактна інформація:

18028, м. Черкаси, вул. Енгельса, 164.

Телефон: (0472) 71-99-52

E-mail: nauka@cibs.ck.ua – науковий відділ

ndl@cibs.ck.ua – науково-дослідна лабораторія

## TO THE ATTENTION OF AUTHORS!

The Editorial Board of the Financial Space journal accepts for publishing original articles on the theoretical and applied problems of the functioning and development of national economies, as a whole, and the financial and credit sphere, in particular, which are of scientific and practical significance. The articles devoted to the philosophical, psychological and pedagogical aspects of financial education are also accepted.

The publication periodicity is four times a year. The journal is published in Ukrainian, Russian, English and Polish languages.

### **For Article Submissions: Please follow these guidelines to ensure that the article is reviewed.**

1. The size of an article should be 20,000-25,000 characters with spaces A4 pages (297x210 mm) MS Word, Times New Roman font, 14-point type, at one-and-a-half space, the right margin of 3 cm., the upper and lower margins of 1,5 cm., the left margin of 1 cm.

2. The first page carries:

- on the left – a UDC identifier,
- in the middle – the title,
- first name, patronymic (if any) and surname,
- scientific degree, academic title, position of the author,
- e-mail for communicating with the author,
- abstract (3-6 sentences) and key words.

3. The paper should have a clearly stated purpose and point of view. It should contain evidence of current practices and/or research. The article should have the following points in bold types:

- Problem definition.
- Analysis of recent research and publications.
- The aim of the article.
- Substantiation of results obtained.
- Conclusion.
- List of sources used.

4. A list of sources used is obligatory at the end of the article. It should be composed according to the order of making references to the article text.

5. Mathematical formulas must be precise, with the use of generally accepted symbols, typed on the Microsoft Word text editor, using the Symbol font when writing mathematical symbols and Greek letters. For composing complicated formulas, the formula editor should be used. All symbols must be explained.

6. Figures are presented, if possible, in tables and should not be duplicated in the text. Tables should be space-saving, with captions and numbering, and their titles should correspond accurately to the content of the graphs. Under each table, there should be a reference to the source of information.

7. References to scientific sources used must be presented in the text in square brackets – [2, p. 34], where the first number is the ordinal number of this work in the List of sources used and the second – is the page number.

8. The file title should correspond the author's name and surname (e.g. Smith-Peter.doc)

9. The authors are responsible for the accuracy of presented facts, quotations, statistical data, proper names and place names.

10. The articles are reviewed by editorial staff. The articles which fail to conform with these rules are not subject to consideration by the Editorial Board, are not published and are not returned to the authors.

### **In addition:**

11. The article is submitted together with the following information about the author: the surname, first name and the patronymic (if any) of the author (authors), scientific degree, academic title, position, research, educational or other organization, office and home addresses, the number of a contact telephone, and, obligatorily, e-mail address. The file title – Inf-Smith-Peter.doc

12. The article is appended with a quality color photo of the author(s) with the resolution of not less than 300 dpi.

### Contact Information:

Cherkasy Institute of Banking of the University  
of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)  
164, Engelsa str., Cherkasy, 18028, Ukraine  
Tel. +380(472)71-99-52  
E-mail: nauka@cibs.ck.ua; ndl@cibs.ck.ua

## ВНИМАНИЮ АВТОРОВ!

До публикации принимаются не опубликованные ранее статьи из теоретических и практических проблем функционирования и развития экономики и финансовой системы, которые отвечают современному уровню развития экономической науки и имеют научную и практическую ценность. Также принимаются статьи, которые освещают философские, психологические и педагогические проблемы подготовки специалистов для финансовой сферы.

Научно-редакционный совет принимает статьи на каждое первое число первого месяца квартала. Периодичность издания – 4 раза на год. Журнал издается украинским, русским, английским, польским языками. Публикация статей бесплатна.

### Требования к статьям, которые будут публиковаться в журнале:

1. Объем статьи – 20-25 тыс. знаков с пробелами (в виде исключения, не больше 40 тыс. знаков), текстовый редактор Microsoft Word, формат страницы А4 (297x210 мм), ориентация, – книжная, поля: правое – 3 см, верхнее и нижнее поле – 1,5 см, левое – 1 см; гарнитура – Times New Roman, кегель – 14, междустрочный интервал – 1,5.

2. На первой странице указываются: слева – индекс УДК, посередине – название статьи, ниже – имя, отчество и фамилия автора, e-mail для общения с автором, короткая аннотация (3-6 предложений) и ключевые слова на языке оригинала и английском языке.

3. Текст статьи должен иметь такие необходимые элементы: вступление (формулируется научная проблема, степень ее разработки, актуальность той части проблемы, которой посвящена статья), анализ последних публикаций и исследований, цель статьи (формулируется постановка задачи), результаты научных исследований (выкладывается система доведений предложенной гипотезы, обосновываются научные результаты), выводы (указывается научная новизна, теоретическая и практическая значимость результатов исследования, перспективы последующих разработок, из этой темы). Разделы должны быть выделены.

4. Обязательным является список использованных источников в конце статьи. Список должен быть оформлен согласно требованиям, которые содержатся в приказе ВАК Украины от 26.01.2008р. № 63 «О внесении изменений и дополнений в формы документов, которые используются при аттестации научных и научно-педагогических работников». Список составляется по мере послания на источники в тексте статьи.

5. Математические формулы должны быть четкими, с общепринятым использованием символов, написанные с помощью текстового редактора Microsoft Word с применением шрифта Symbol при написании математических символов и греческих букв. При наборе сложных формул следует применять Редактор формул. Все символы должны объясняться.

6. Цифровой материал по возможности возводится в таблице и не дублируется в тексте. Таблицы должны быть компактными, с названием и нумерацией, а их заглавия – точно отвечать содержанию граф. Под каждой таблицей дается ссылка на источник информации.

7. Ссылки в тексте оформляются в квадратных скобках – [2, с.34], где первое число означает порядковый номер в списке использованных источников, второе – номер страницы.

8. Название файла должно соответствовать фамилии и имени автора латиницей (напр., Ivanov-ivan.doc).

9. Авторы несут ответственность за точность изложенных фактов, цитат, статистических данных, собственных имен, географических названий.

10. Материалы, которые поступают для публикации в журнале, проходят рецензирование со стороны членов редакционной коллегии, рассматриваются и рекомендуются Ученым советом учебного заведения к печати. Статьи, которые оформлены с нарушением этих правил или не прошли рецензирования, не рассматриваются, не публикуются и не возвращаются авторам.

### Дополнительно к статье добавляются:

11. Авторская справка, в которой приводятся фамилия, имя и отчество автора (авторов), научную степень, ученое звание, должность, учреждение, служебный и домашний адрес, контактные телефоны, обязательно – e-mail. Название файла – по примеру Dovidka-ivanov-ivan.doc

12. Для аспирантов – рецензия научного руководителя.

13. Качественное цветное фото авторов в электронном варианте с разрешающей способностью не менее как 300 dpi.

Контактная информация:

18028, г. Черкассы, ул. Энгельса, 164.

Телефон: (0472) 71 -99 -52

E-mail: nauka@cibs.ck.ua – научный отдел

ndl@cibs.ck.ua - научно-исследовательская лаборатория







Видавець: Черкаський інститут банківської справи  
Університету банківської справи  
Національного банку України (м. Київ)  
Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації:  
КВ №17441-6191Р від 21.01.2011

Адреса редакції:  
18028, м. Черкаси,  
вул. Енгельса, 164  
e-mail: nauka@cibs.ck.ua

Підп. до друку \_\_\_\_\_  
Формат 60x87/16. Папір офсет.  
Умовн. друк. арк. 18,75.  
Вид. № 1186. Тираж \_\_\_ прим.

Друк ПП Чабаненко Ю. А.  
Україна, м. Черкаси, вул. О. Дашкевича, 39  
Тел: /0472/45-99-84 E-mail: office@2upost.com