

**ХАРКІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ  
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ НБУ**

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА  
ДІЯЛЬНІСТЬ:  
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ  
ТА ПРАКТИКИ**

**Збірник наукових праць**

**ВИПУСК 1(10)/2011**

**Частина II**

**ХАРКІВ  
2011**

ХАРКІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ  
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ НБУ

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ:  
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

**Збірник наукових праць**

**Випуск 1(10)/2011**

**Частина II**

**Науково-практичне видання**

Заснований у грудні 2006 року.

Засновник: Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)

Постановою президії ВАК від 8 липня 2009 р. № 1-05/3 збірник наукових праць  
"Фінансово - кредитна діяльність: проблеми теорії та практики" внесено  
до переліку фахових видань України під № 30.

Рекомендовано до друку Вченою радою Харківського інституту банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

---

Головний редактор: ТРИДІД Олександр Миколайович, д.е.н., професор  
Заступник головного редактора: АЗАРЕНКОВА Галина Михайлівна, д.е.н., професор  
Відповідальний секретар: САМОРОДОВ Борис Вадимович, к. техн. н., доцент  
Технічний редактор: НЕЧЕПУРЕНКО Олексій Олександрович

**Редакційна колегія:**

Васюренко О.В., академік АЕН України, д.е.н., професор;	Веровська Л. доктор економіки Балтійської міжнародної академії, м Рига (Латвія);
Глушенко В.В., д.е.н., професор;	Усокій В.М., д.е.н., професор Поліського державного університету (Республіка Білорусь);
Горбенко І.Д., д.т.н, професор;	Ряховська А.Н., д.е.н., професор Фінансового університету при уряді Російської Федерації (Росія).
Козьменко С.М., д.е.н., професор;	
Пічугіна Т.С., д.е.н., професор;	
Сало І.В., д.е.н., професор;	
Українська Л.О., академік АЕН України, д.е.н., професор;	

Формат 60x84/8.

Ум.-друк. арк. 40. Обл.-вид. арк. 36,5

Тираж 300 прим.

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.  
Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він  
припустився.

Адреса редакції: 61174, Україна, м. Харків, просп.Перемоги, 55.  
Контактні телефони: 8(057) 337-98-83, тел./факс 8(057) 338-61-28.  
Електронна пошта: nauka@khibs.edu.ua, publish@khibs.edu.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію  
засобу масової інформації КВ №13191-2075ПР від 19.09.07

# ЗМІСТ

## Розділ 1

### Сучасне банківництво – проблеми та перспективи розвитку

<b>САЛО І.В., ВЕРХУША Н.П.</b> НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ .....	11
<b>Д'ЯКОНОВА І.І., КОСТЮЧЕНКО Я.О.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОЦЕСІВ M&A В МІЖНАРОДНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ.....	18
<b>КОЧЕТКОВ В.М., ПРУДНІКОВ А.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ АКУМУЛЯЦІЇ ГРОШОВИХ КОШТІВ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ В ПЕРИОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ .....	26
<b>ВОВК В.Я.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БАНКУ .....	31
<b>ДОВГАНЬ Ж.М.</b> ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	38
<b>САМОРОДОВ Б.В., ЛЕРНЕР Ю.І.</b> АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ З МЕТОЮ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ .....	44
<b>ВОЛКОВА В.В., ВОЛКОВА Н.І., ЧОРНА О.М.</b> УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ .....	54
<b>ПОГОРЕЛЕНКО Н.П., СИДОРЕНКО О.М.</b> МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ .....	61
<b>КУХАРУК Н.С., ЧМЕРУК Г.Г.</b> СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ .....	68
<b>ШМОРГУН Ю.В., ОНІКІСКО С.В.</b> КРЕДИТУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ .....	77
<b>КОРЕЦЬКА Н.І., РІЗНИК Н.С.</b> СТРУКТУРА КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ.....	82
<b>СЛОБОДА Л.Я.</b> ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДОСТАТНОСТІ ВЛАСНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	89
<b>МАСЛОВА А. Ю.</b> ВИЗНАЧЕННЯ КОЕФІЦІЄНТУ РИЗИКУ ПРИ УПРАВЛІННІ КРЕДИТНИМИ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКУ .....	97
<b>КРИВИЧ Я.М.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ ЯК ФАКТОР ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ.....	103
<b>САВЧЕНКО Т.Г., РЕБРИК М.А.</b> ОЦІНКА РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ НАЙБІЛЬШИХ ЕКОНОМІК СВІТУ .....	111

## Розділ 2

### Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту

<b>ТРИДІД О.М.</b> РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	121
<b>ТИЩЕНКО О.М., ЄНІНА-БЕРЕЗОВСЬКА А.О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВА КОКСОХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	126
<b>ЛЕПЕЙКО Т.І., ДОЦЕНКО Т.О.</b> АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ.....	136
<b>ГЕРАСЕНКО В.П.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	141
<b>ДЕСЯТНЮК О.М., КУЛИК Р.Р.</b> ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АУДИТУ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ....	147
<b>ХУРСЕВИЧ С.Н.</b> ДИСКОНТ ПРИ СВЯЗАННЫХ РАСЧЕТАХ .....	153
<b>БАТИЩЕВА Н.Н., БОНДАРЬ А.В.</b> ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА ОПЕРАЦИЙ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА.....	165
<b>ШИМАНСКАЯ Е.В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ СВЯЗИ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРА И СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	171
<b>ОРЄХОВА К.В., ЧЕЛОМБИТЬКО Ю.М.</b> РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ .....	176
<b>КОЗОРІЗ Г.Г.</b> АНАЛІЗ ЗМІН В ОПОДАТКУВАННІ ТА ОЦІНКА ЇХ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	183
<b>ЧЕРЕП О.Г.</b> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	190
<b>ГЕРАСЕНКО А.В.</b> ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	195
<b>МІРОШНИК О.Ю.</b> СИСТЕМА ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	200
<b>ТКАЧЕНКО Н.В.</b> ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ І ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ: РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ .....	207
<b>ТКАЧЕНКО Н.В.</b> ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ І ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ: РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ .....	207
<b>БАЛАЦЬКИЙ Є.О., БОЙКО А.О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА ТА ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	212

## Розділ 3

### Моделі та технології обробки фінансової інформації

<b>ПАСІЧНИК І. В., БАЗАДЗЕ К. М.</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТЕХНОЛОГІЙ .....	217
<b>КОБИЛІН А. М., ДУБНИЦЬКИЙ В.Ю.</b> ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ «ХМАРНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ЗАДАЧАХ ПОШУКУ ОПТИМАЛЬНИХ АЛЬТЕРНАТИВ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ .....	224
<b>МУСІЄНКО О.М., САВЧЕНКО Г.О.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ .....	232

## Розділ 4

### Економіко-теоретичні аспекти розвитку фінансово-кредитної системи України

<b>ЖИХОР О.Б., КУЦЕНКО Т.М., ГРИГОР'ЄВА Я.В.</b> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ІННОВАЦІЙНА І ПАТЕНТНО-ЛІЦЕНЗІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ.....	239
<b>СМИРНОВ В.В.</b> ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	247
<b>СОСЛОВСЬКИЙ В.Г., ЖИЛУН А.С.</b> ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ ТА НАДАННЯ КРЕДИТІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ...	256
<b>АНТОНЕНКО О.І., ЧУРИЛОВА О.А.</b> ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ .....	262
<b>ШМІГЕЛЬСЬКА З.К.</b> ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ДОКТРИН ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ .....	268
<b>ЛУНЯКОВ О.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ ПОНЯТИЙ: «ФИНАНСОВАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ» И «ФИНАНСОВАЯ ХРУПКОСТЬ».....	272
<b>МАШКО А.І.</b> ТЕОРЕТИЧНИЙ ЕКЛЕКТИЗМ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ .....	278
<b>ГЕРАСЕНКО П.В.</b> МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ) .....	283
<b>ПИНЗЕНИК Ю.В.</b> ПРОБЛЕМА ДЕРЖАВНОГО ГАРАНТОВАНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ.....	294
<b>НАГАЙЧУК Н.Г., ЛУК'ЯНЕНКО Р.В.</b> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАХОДІВ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ – СВІТОВИЙ ДОСВІД....	298
<b>МАКАРЕНКО І.О.</b> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА СВІТОВИХ РИНКІВ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ .....	305

**ПИРИГ С. О.,**  
ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ  
В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 312

**ШКОДІНА І.В., ЮРКІВ Н.Я.**  
ЦИКЛІЧНИЙ РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ  
В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... 318

## **Розділ 5**

### **Соціально-гуманітарний контекст трансформаційних фінансово-економічних процесів**

**КОСТЮЧЕНКО О.Є.**  
СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ: ОЗНАКИ ТА СКЛАДОВІ ..... 324

**ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ** ..... 332

# Contents

## Part 1

### The Modern banking. The problems and prospects of development

<b>SALO I.V., VERKHUSHA N.P.</b> SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE IDENTIFICATION AND ESTIMATION OF BANK CREDIT RISK .....	11
<b>DIAKONOVA I.I., KOSTIUCHENKO Y.O.</b> RESEARCH OF MODERN PROCESSES OF M&A THE INTERNATIONAL BANKING.....	18
<b>KOCHETKOV V.M., PRUDNIKOV A.O.</b> ACCUMULATION FEATURES OF CASH RESOURCES BY CREDIT UNIONS OF UKRAINE IN THE PERIOD OF ECONOMIC CRISIS.....	26
<b>VOVK V.Y.</b> ORGANIZATION OF MONITORING SYSTEM OF BANK ENVIRONMENT .....	31
<b>DOVGAN Z.M.</b> POSITIVE AND NEGATIVE CONSEQUENCES OF FOREIGN CAPITAL INFLUENCE ON THE STABILITY OF BANK SYSTEM OF UKRAINE .....	38
<b>SAMORODOV B.V., LERNER Y.I.</b> ANALYSIS AND ESTIMATION OF BANK ACTIVITY DURING THE ASSETS SECURITIZATION WITH THE PURPOSE OF EXTERNAL MONEY ATTRACTION.....	44
<b>VOLKOVA V.V., VOLKOVA N.I., CHORNA O.M.</b> LIQUIDITY MANAGEMENT AS CONSTITUENT OF FINANCIAL BANK STABILITY.....	54
<b>POGORELENKO N.P., SIDORENKO O.M.</b> MONITORING OF FINANCIAL STABILITY OF BANK SECTOR .....	61
<b>KUKHARUK N.S., CHMERUK G.G.</b> THE ESSENCE AND FUNCTION OF PERCENT BANK POLICY .....	68
<b>SHMORGUN Y.V., ONIKIIEKO S.V.</b> CREDITING AS A BASIC FACTOR OF ECONOMY GROWING .....	77
<b>KORETSKA N.I., RIZNYK N.S.</b> STRUCTURE OF CREDIT SYSTEM OF THE UNITED STATES OF AMERICA.....	82
<b>SLOBODA L.Y.</b> REGULATION FEATURES OF SUFFICIENTNESS OF OWN BANK CAPITAL IN THE POST-CRISIS PERIOD .....	89
<b>MASLOVA A.Y.</b> DETERMINATION OF RISK COEFFICIENT BY MANAGEMENT OF CREDIT BANK POTENTIAL .....	97
<b>KRYVYCH Y.M.</b> INNOVATIVE BANK POTENTIAL AS FACTOR OF STRATEGY SELECTION OF FURTHER DEVELOPMENT .....	103
<b>SAVCHENKO T.H., REBRYK M.A.</b> ESTIMATION OF EQUILIBRIUM OF PAYMENT BALANCES OF THE GRAETEST ECONOMIES IN THE WORLD .....	111

## Part 2

### The topical questions about the development of finance, account and audit

<b>TRYDID O. M.</b> DEVELOPMENT OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY OF AN ENTERPRISE.....	121
<b>TYSHCHENKO O. M., YENINA – BEREZOVSKA A.O.</b> DETERMINATION OF TAX LOADING ON THE ENTERPRISE BY-PRODUCT-COKING INDUSTRY .....	126
<b>LEPEIKO T.I., DOTSENKO T.O.</b> ANALYSIS OF MODERN PROGNOSTICATION METHODOLOGIES OF PROBABILITY OF ENTERPRISE'S COLLAPSE .....	136
<b>GERASENKO V.P.</b> THE FORMING OF THE INTEGRATED STRUCTURES IN THE INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS .....	141
<b>DESIATNIUK O.M., KULIK R.R.</b> FORMING OF AUDIT CONCEPTION: PROBLEMS AND METHODOLOGICAL ASPECTS.....	147
<b>KHURSEVICH S.N.</b> DISCOUNT BY THE CONNECTED CALCULATIONS .....	153
<b>BATISHCHEVA N.N., BONDAR A.V.</b> REALIZATION OF OPERATIONS' AUDIT OF THE JOINT ACTIVITY WITH THE USE OF INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	165
<b>SHYMANSKAIA E.V.</b> CONCEPTUAL APPROACH BY THE IDENTIFICATION OF CONNECTION WITH COLLECTIVE AGREEMENT AND SYSTEM OF ACCOUNTING .....	171
<b>ORIEKHOVA K.V., CHELOMBYTKO Y.M.</b> THE ROLE AND PLACE OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISE IN THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT .....	176
<b>KOZORIZ H.H.</b> CHANGES ANALYSIS IN TAXATION AND ESTIMATION OF ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE.....	183
<b>CHEREP O.H.</b> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	190
<b>GERASENKO A.V.</b> PROBLEMS AND FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE SYSTEM OF CONSUMER CO-OPERATION OF REPUBLIC OF BELARUS.....	195
<b>MIROSHNYK O.Y.</b> SYSTEM OF RAPID ANALYSIS OF SOLVENCY OF ENTERPRISES.....	200
<b>TKACHENKO N.V.</b> FINANCIAL SUSTAINABILITY AND FINANCIAL STABILITY OF THE INSURANCE SYSTEM: DELIMITATION OF NOTIONS .....	207
<b>BALATSKYI Y.O., BOIKO A.O.</b> THEORETICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF THE BUDGETARY POTENTIAL OF A TOWN AND THE MAIN WAYS OF ITS FORMATION.....	212



## Part 3

### The models and process technology of the financial information

<b>PASICHNYK I.V., BAZADZE K.M.</b> INCREASE OF COMPETITIVENESS OF BANK INSTITUTIONS ON THE BASE OF USE OF ELECTRONIC TECHNOLOGIES.....	217
<b>KOBYLIN A. M., DUBNYTSKYI V.Y.</b> USE OF MODERN APPROACHES OF "CLOUDY" TECHNOLOGIES FOR SUPPORT SYSTEMS FOR DECISION MAKING IN TASKS OF SEARCHING THE OPTIMAL ALTERNATIVES IN A BANK SPHERE .....	224
<b>MUSIIENKO O.M., SAVCHENKO H.O.</b> EFFICIENCY ESTIMATION OF THE INVESTMENT-ORIENTED BANK ACTIVITY ON THE EQUITIES MARKET ON BASIS OF MATHEMATICAL MODELLING .....	232

## Part 4

### Economic-theoretical aspect of Financial Credit System's development in Ukraine

<b>ZHIKHOR O.B., KUTSENKO T.M., GRYGORIEVA Y.V.</b> EFFECTIVENESS OF THE USE OF THE RESOURCE PROVIDING OF INNOVATIVE REGION DEVELOPMENT: INNOVATIVE AND PATENT-LICENSED ACTIVITY .....	239
<b>SMIRNOV V.V.</b> EVOLUTION OF THE EFFECTIVENESS ASSESSMENT THEORY .....	247
<b>SOSLOVSKYI V.H., ZHYLUN A.S.</b> INVESTMENT'S INFLUENCE AND CREDITING ON THE ECONOMY GROWTH OF UKRAINE.....	256
<b>ANTONENKO O.I., CHURYLOVA O.A.</b> SOME DEVELOPMENT TRENDS OF MULTINATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE.....	262
<b>SHMIGELSKA Z.K.</b> FEATURES OF GLOBAL MANAGEMENT IN THE REALIZATION OF CONCEPTUAL DOCTRINES OF KNOWLEDGE ECONOMY .....	268
<b>LUNIAKOV O.V.</b> THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL CONCEPTS: "FINANCIAL INSTABILITY" AND "FINANCIAL FRAGILITY" .....	272
<b>MASHKO A.I.</b> THEORETICAL ECLECTICISM OF BUDGET DEFICIT .....	278
<b>GERASENKO P.V.</b> MONITORING OF REGION DEVELOPMENT (BY THE EXAMPLE OF GOMEL REGION) .....	283
<b>PINZENYK Y.V.</b> PROBLEM OF THE NATIONAL ASSURED DEBT IN UKRAINE.....	294
<b>NAGAICHUK N.H., LUKIANENKO R.V.</b> SYSTEMATIZATION OF NEGOTIATION MEASURES FOR THE FINANCIAL CRISIS - WORLD EXPERIENCE .....	298

**MAKARENKO I.O.**  
FORMALIZATION OF FACTORS' INFLUENCE ON THE FINANCIAL STABILITY  
OF NATIONAL AND WORLD MARKETS OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS ..... 305

**PYRIG S. O.**  
DETERMINATION OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEM  
IN THE CONDITIONS OF MAKING OF INFORMATIVE ECONOMY ..... 312

**SHKODINA I.V., YURKIV N.Y.**  
CYCLIC DEVELOPMENT OF WORLD ECONOMY IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL  
UNCERTAINTY ..... 318

## **Part 5**

### **The social-humanitarian context of transformational finance-economical processes**

**KOSTIUCHENKO O.Y.**  
SOCIAL PARTNERSHIP OF ECONOMIC SUBJECTS: FEATURES AND CONSTITUENTS..... 324

**INFORMATION ABOUT AUTHORS** ..... 332

# Розділ 1

## Сучасне банківництво – проблеми та перспективи розвитку

---

УДК 330.131.7

*Сало І.В.  
Верхуша Н.П.*

### НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

**Анотація.** Статтю присвячено дослідженню інструментарію оцінки кредитного ризику банків. Проведено розмежування інструментарію оцінки кредитного ризику банку залежно від об'єкту та визначено їх сутність.

**Ключові слова:** кредитний ризик банку, індивідуальний кредитний ризик, портфельний кредитний ризик, оцінка кредитного ризику банку.

**Постановка проблеми.** Кредитний ризик займає домінуюче місце в системі банківських ризиків і є невід'ємною складовою частиною сукупного банківського ризику. Кредитні ризики не тільки негативно впливають на прибутковість та платоспроможність банку, а також породжують інші ризики, які в майбутньому можуть мати масштабний прояв. Тому надзвичайно важливо правильно виявити та оцінити фактори, що впливають на кредитний ризик.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічною основою дослідження проблеми управління банківськими ризиками в цілому та кредитним, зокрема, є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких, як Х.ван Грюнінга, С. Брайовіча Братановіча [7], І.В.Волошина [4], І.М.Парасія-Вергуненко [14], Л.О.Примостки [15, 16], І.В.Сала [17], В.Т.Севрука [18] та інших.

Дослідженням окремих аспектів управління кредитним ризиком, в тому числі, і питаннями їх оцінки займалися такі українські вчені, як В.В.Вітлінський [3], О.П.Ковальов [11-13] та іноземні: А.М.Белікова [1], С.Н. Кабушкин [9], П.П.Ковалев [10] та інші.

**Не вирішені раніше частини загальної проблеми.** Не зважаючи на глибину наукових досліджень у цій сфері, наявні розробки і рекомендації не дають цілісного уявлення про природу кредитного ризику, його види; мало вивчені можливості адаптації до умов України вироблених світовою практикою моделей аналізу, оцінки і прогнозування кредитного ризику; бракує практичних рекомендацій щодо застосування сучасних методів і моделей оцінювання кредитного ризику в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Все зазначене вище обумовлює актуальність удосконалення методів оцінки кредитного ризику і їх практичної реалізації у вигляді спеціалізованої інформаційно-аналітичної системи, призначеної для використання ризик-менеджментом банку.

**Метою статті** є узагальнення основних методів оцінки кредитного ризику банку в системі управління ним.

**Виклад основного матеріалу.** Кредитний ризик є складним для оцінки, оскільки, залежно від суб'єкту носія ризику, розрізняють ризик індивідуального позичальника (індивідуальний кредитний ризик) та сукупний (портфельний) кредитний ризик.

Кредитний індивідуальний ризик – це ризик, пов'язаний з тим, що позичальник не зможе або не захоче виконати свої зобов'язання за кредитною угодою щодо повернення позикових коштів та процентів за користування цими коштами. Індивідуальний ризик залежить від максимальної величини кредиту (максимально можливих збитків) і ймовірності їх настання.

Кредитний портфельний ризик – це можливість зменшення вартості частини активів банку або зниження їхньої прибутковості відносно розрахункового запланованого рівня у зв'язку з динамікою структурних елементів кредитного портфеля, що впливає на фінансовий стан банку та її платоспроможність. Сукупний (портфельний) кредитний ризик залежить як від величини індивідуальних кредитних ризиків, так і від ступеню взаємозалежності між окремими позичальниками. Чим меншою є ця взаємозалежність, тим менший сукупний кредитний ризик.

Застосування даного розмежування є обов'язковим як для вибору інструментарію оцінки кредитного ризику, так і для обґрунтування рішень щодо його регулювання та контролю.

Зміст кількісної оцінки індивідуального кредитного ризику полягає у визначенні кредитоспроможності позичальника і включає оцінку ймовірності виконання ним умов кредитної угоди, а також масштабу втрат банку у разі реалізації ризику.

Кредитоспроможність – це спроможність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розраховуватись за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються в ході звичайної діяльності.

Достовірність оцінки кредитоспроможності позичальника істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Точність оцінки важлива й для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Наслідком систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальників може бути погіршення якості кредитного портфеля, через що банк змушений збільшувати витрати на додаткове резервування. У кращому випадку це призводить до погіршення фінансового стану банку, у гіршому – до його банкрутства. Щоб уникнути такої перспективи, слід розробляти і застосовувати обґрунтовану методику оцінки кредитоспроможності позичальників.

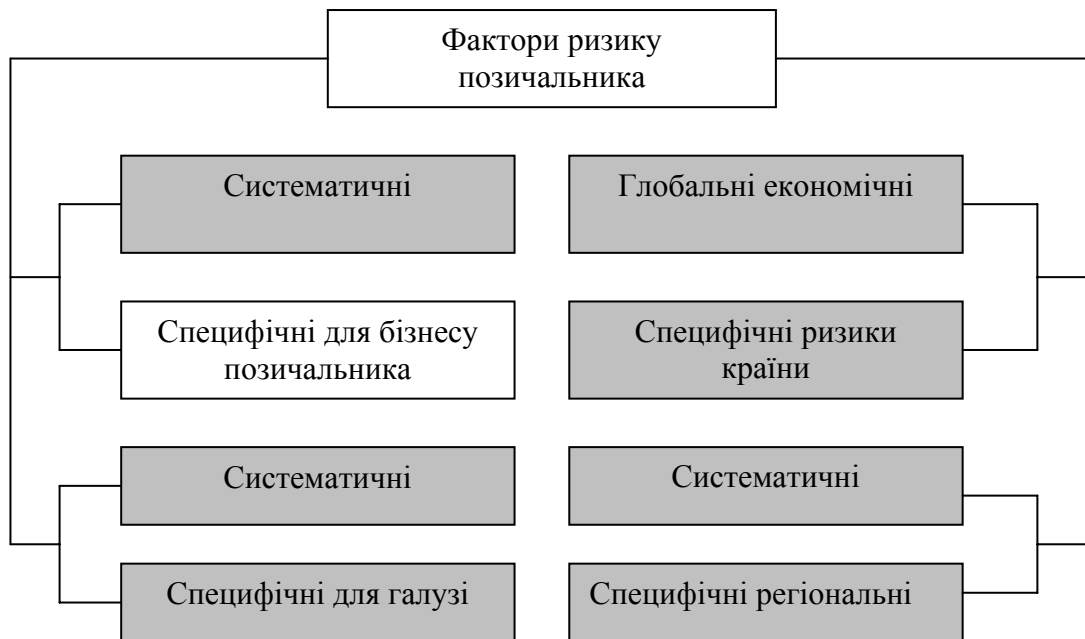
В умовах економічного підйому методи оцінки кредитоспроможності позичальників, які ґрунтуються тільки на аналізі їх фінансово-господарської діяльності, що, в основному, практикують українські банки, ефективні, але вони дають помилкові результати, якщо галузь, країна, регіональна або світова економіка вступають до фази рецесії або настає криза.

У систематизованому вигляді фактори індивідуального кредитного ризику наведені на рисунку 1, де виділені макроекономічні чинники, які впливають на всіх позичальників даної галузі, регіону, країни або всього світу (сірий фон).

Галузева приналежність позичальника впливає на його стійкість до макрошоків. Даний показник, який можна визначити як зміну рентабельності діяльності та / або обсягів продаж під впливом негативних змін макроекономічних факторів, хоч і не визначається цілковито галуззю, але залежить від належності до певної галузі.

Галузева належність також впливає на показник втрат при дефолті (LGD – Loss Given Default), застави і їх ліквідність. Галузева кореляція між ймовірностями дефолту позичальників (PD – Probability of Default), яка потрібна для правильної оцінки очікуваних і неочікуваних втрат (резервів на втрати за кредитами та економічного капіталу), посилюється під час криз.

Регіональна приналежність позичальників також суттєва, оскільки не можна застосовувати одну й ту ж методику оцінки кредитоспроможності до позичальників в регіонах, які істотно різняться за соціально-економічними показниками й їх динамікою.



*Рис. 1. Фактори кредитного ризику позичальника*

Властивості продукту визначають істотну частину кредитних ризиків. Визначаючи параметри кредитних продуктів, кредитну політику, методи просування продуктів, спрямовані на певну аудиторію, банк визначає свій профіль ризику. Властивості продукту безпосередньо впливають на показник втрат при дефолті, на розподіл кредитної експозиції (EAD – Exposure at Default), тобто активів під ризиком. В умовах кризи, так само як і при зростанні ринку, оптимальність кредитних продуктів банку має істотне значення з точки зору прийнятого ризику.

Таким чином, модель оцінки індивідуального кредитного ризику, яку доцільно застосовувати в стресових умовах, повинна, крім даних про позичальника, включати регіональні, галузеві і макроекономічні дані, дані про кредитний продукт.

Отже, модель індивідуального кредитного ризику (рис. 2) являє собою перетворення факторів ризику (стрілки ліворуч) у показники оцінки ризику (стрілка праворуч). При цьому в будь-якій моделі або методиці оцінки завжди присутні невраховані фактори (стрілка зверху). Фактори фінансового стану позичальника (фінансові показники) відображають його кредитоспроможність в поточний момент, а більша частина нефінансових показників формує стійкість у довгостроковій перспективі.



Рис. 2. Логічна схема моделі оцінки індивідуального кредитного ризику

Центральне місце в логічній схемі оцінки кредитного ризику займає оцінка портфельного кредитного ризику, яка дозволяє банку об'єктивно оцінити такі важливі для нього характеристики кредитного ризику, як необхідні резерви під очікувані втрати за портфелем і економічний капітал під неочікувані втрати.

У відносному вираженні ступінь портфельного кредитного ризику можна вимірювати за допомогою такого коефіцієнта:

$$CSV = \frac{L \times (1 + psv \times nsv)}{psv} \quad (1)$$

Цей коефіцієнт доцільно застосувати при порівнянні ступенів рівня ризику кредитних портфелів, тобто при визначенні того, який з кредитних портфелів є більш або менш ризиковим.

Запишемо коефіцієнт CSV у такому вигляді:

$$CSV = \frac{L}{psv} + l \times nsv \quad (2)$$

Як бачимо, коефіцієнт CSV – це сума двох доданків:  $L/psv$  та  $L \times nsv$ . Перший з них є відношення середньозваженого кредитного портфельного ризику ( $L$ ) до позитивного середнього семіквадратичного відхилення кредитних ризиків щодо угод кредитного портфеля ( $psv$ ).

Оскільки, чим менше значення ( $L$ ) і чим більше значення ( $psv$ ), тим меншим є рівень ризику кредитного портфеля, то очевидно, що, чим меншим буде відношення  $L/psv$ , тим меншим буде й рівень ризику кредитного портфеля.

Другий доданок є добутком середньозваженого кредитного портфельного ризику ( $L$ ) на негативне середнє семіквадратичне відхилення кредитних ризиків щодо угод кредитного портфеля ( $nsv$ ). Оскільки, чим меншим будуть значення цих показників, тим меншим буде рівень ризику кредитного портфеля, то, відповідно, чим меншим буде добуток цих показників, тим меншим буде рівень ризику кредитного портфеля.

Отже, чим меншими будуть значення обох доданків і, відповідно, їх сума, тим меншим буде рівень ризику кредитного портфеля. Найменш ризиковим з декількох кредитних портфелів буде той портфель, у якого найнижчий коефіцієнт CSV.

Непрямі (якісні) методи вимірювання портфельного кредитного ризику ґрунтуються, переважно, на методі експертних оцінок, що застосовуються для вирішення складних, нестандартних економічних задач, а також у випадках, коли думка експертів виступає практично єдиним джерелом інформації. Метод експертних оцінок передбачає наявність певної технології опитування експертів і обробки отриманих відомостей. Технологія проведення експертної оцінки включає в себе формування

групи експертів; організацію опитування експертів; аналіз експертних оцінок; підведення підсумків роботи експертів і підготовка комплексного висновку з проблеми [6].

Оцінка портфельного кредитного ризику може передбачати застосування так званих системних комплексів, які ґрунтуються на використанні показника VaR (Value-at-Risk), що визначає максимально можливі збитки від зміни вартості фінансового інструмента, портфеля активів, компанії і т.д., що може відбутися за даний період часу з заданою імовірністю його появи [6]. Найбільш відомими комплексами, що отримали статус стандарту, є CreditMetrics, KMV Portfolio Manager, CreditRisk+, Credit Portfolio View.

Запропонована нами логічна схема моделі оцінки портфельного кредитного ризику зображена на рисунку 3. Модель портфельного кредитного ризику передбачає, що на вході моделі – параметри індивідуального кредитного ризику, а на виході – необхідні резерви під очікувані втрати за портфелем і економічний капітал під неочікувані втрати.



Рис. 3. Логічна схема моделі оцінки портфельного кредитного ризику

В умовах стабільного зовнішнього середовища достатнім є урахування параметрів позичальника та кредитних продуктів. В умовах кризи необхідні макроекономічні сценарії, які визначають вплив на фінансовий стан банку і його позичальників ключових параметрів зовнішнього середовища.

Однією з найбільш ефективних технологій в даному напрямку є методологія стрес-тестування, що дозволяє оцінити вартість кредитного портфеля в умовах рецесії або кризи. Вона повинна дозволити оцінювати вплив як окремих негативних чинників, так і сукупності факторів – історичних і гіпотетичних сценаріїв – на очікувані втрати, що покриваються резервами, і неочікувані втрати за кредитним портфелем (субпортфелями).

Результати моделювання кредитного ризику портфеля (у тому числі з урахуванням стрес-тестування) повинні дозволити оптимізувати кредитний портфель банку. Оптимізація відповідає на такі важливі в умовах кризи питання, як: в яких регіонах в умовах кризи слід припинити кредитування; які галузі виводити з портфеля (за регіонами) тощо.

Відповідно до підходу Національного банку України стрес-тестування – «метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк у разі, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями. Стрес-тестування широко використовується для оцінки ризику ліквідності, валютного ризику та ризику зміни процентної ставки» [19]. Як бачимо, регулятором не передбачено застосування стрес-тестування для оцінки

кредитного ризику, на відміну від підходу центральних банків більшості розвинених країн.

Перевагою стрес-тестування є те, що за його допомогою можливо визначити, як зміниться вартість кредитного портфеля при зміні макроекономічних факторів ризику, що визначають спад в економіці і впливають на кредитний портфель.

Результати стрес-тестування можуть бути використані для оптимізації кредитного портфеля – розробки рекомендацій щодо зміни лімітів за регіонами присутності банку, галузями економіки, продуктами, видами застав тощо. Для кожного з сценаріїв необхідно розробити план заходів, де будуть описані дії банку в разі настання негативних подій.

**Висновки.** Описана сукупність методологічних прийомів і технологій дозволяє ефективно оцінити кредитний ризик банку як в умовах зростаючого ринку, так і в умовах кризи.

### Література

1. Беликова, А.М. Методика оценки кредитного риска: зарубежный опыт и российская практика [Текст] / А.М. Беликова // Рынок ценных бумаг.- 2006.- № 5.- С.42-48.
2. Білобловський, С.В. Окремі аспекти системи оцінки кредитного ризику банками [Текст] / С.В. Білобловський // Економіка. Фінанси. Право.- 2002.- № 3.- С.30-32.
3. Вітлінський, В. В. Кредитний ризик комерційного банку [Текст] навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський. Я. С. Нако нечний, Г. І. Великоіваненко. - К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. -251 с. - ISBN: 966-620-027-9
4. Волошин, И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы [Текст] / И.В. Волошин; Мін-во освіти і науки України.- К.: Ника-Центр; Эльга, 2004.- 216 с.—ISBN: 966-521-281-8
5. Герасимович, А. М. Аналіз банківської діяльності [Текст]: підручник / А. М. Герасимович; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. - К. : КНЕУ, 2005. - 599 с. - ISBN: —ISBN:978-966-368-041-5
6. Готовчиков, И.В. Комбинированные методы оценки кредитного риска [Текст] // И.В. Готовчиков // Банковские технологии. - 2007. - N 2. - С.54-60.
7. Грюнинг, Х. Ван Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском [Текст] / Грюнинг Х. Ван, Брайович Братанович С. – М.: Весь мир, 2004.- 304 с.- ISBN 5-7777-0220-1
8. Жукова, Н.К. Методи вимірювання кредитних ризиків у діяльності комерційних банків в Україні [Текст] / Н.К. Жукова // Формування ринкових відносин в Україні.- 2006.- № 5.- С.30-34.
9. Кабушкин, С.Н. Управление банковским кредитным риском [Текст]: Учеб. Пособие / С.Н. Кабушкин. – М.: Новое издание, 2004. – 336 с.—ISBN: 966-620-027-9
10. Ковалев, П.П. Методы банковского риск-менеджмента на этапе идентификации и оценки последствий от наступления рисков [Текст] / П.П. Ковалев // Управление финансовыми рисками. – 2006. – №3. – С. 90-102.
11. Ковальов, О.П. Класифікація банківських ризиків. Фактори, що впливають на кредитні ризики, і підходи до їх класифікації [Текст] / О.П. Ковальов //Формування ринкових відносин в Україні.- 2006.- № 2.- С.63-70.
12. Ковальов, О.П. Кредитні ризики в системі банківських ризиків [Текст] / О.П. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні.- 2006.- № 1.- С.78-82.
13. Ковальов, О.П. Методологія управління кредитними ризиками [Текст] / Ковальов О.П. //Формування ринкових відносин в Україні.- 2006.- № 3.- С.31-36.



14. Парасій-Вергуненко, І.М. Аналіз банківської діяльності [Текст]: навч.-метод. посібник. / Парасій-Вергуненко І.М.; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. - К.: КНЕУ, 2003.- 347 с. - ISBN 966-574-567-0

15. Примостка, Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст] / Л.О.Примостка: Монографія. Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2007.- 450с. – ISBN 966-574-433-7

16. Примостка, Л.О. Управління банківськими ризиками [Текст]: навчальний посібник / Л.О. Примостка; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. - К. : КНЕУ, 2007.- 600 с.—ISBN: 978-966-483-001-7

17. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку [Текст] / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314с.– ISBN 978-966-680-312-5.

18. Севрук В.Т. Банковские риски [Текст] / В.Т. Севрук - М.: Дело, 1995.- 72 с. – - ISBN 966-544-281-9

19. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 N 361

**Summary.** Article the instruments assess the credit risk of banks. The differentiation of credit risk assessment tools depending on the bank facility and defined their essence.

**Key words:** credit risk of bank, individual credit risk, portfolio credit risk, estimation of credit risk of bank.

*Стаття надійшла до редакції 24.02.2011*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОЦЕСІВ M&A В МІЖНАРОДНІЙ БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ**

**Анотація.** В статті досліджуються інтеграційні процеси в міжнародній банківській справі, особливості сучасних процесів злиття та поглинання на світових фінансових ринках та в банківському секторі зокрема.

**Ключові слова:** банківська справа, злиття та поглинання, M&A транснаціональні банки, фінансова криза.

**Актуальність теми дослідження.** Міжнародні фінансові відносини є невід'ємною складовою міжнародних економічних відносин. Тому цілком закономірно виникнення світової фінансової системи, що поєднує національні фінансові системи, і як наслідок, міжнародної банківської системи. Банківські системи різних держав не функціонують в ізоляції один від одного, вони перебувають у постійній взаємозалежності, взаємовпливі, взаємодії. Глобалізаційні процеси у світовій економіці та міжнародних економічних відносинах приводять до появи «іноземного» елемента в національних банківських системах у формі проникнення іноземного капіталу в банківський сектор економіки тієї чи іншої держави. Як наслідок, розвивається міжнародне та регіональне співробітництво щодо формулювання загальних стандартів банківського регулювання, формується транскордонний ринок банківських послуг, котрі, у свою чергу, впливають на динамічний розвиток банківської справи. Все вищезгадане закономірно призводить до виникнення специфічної системи, а також визначає особливості розвитку міжнародної банківської справи.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Теоретичні засади та практичні напрацювання щодо виявлення основних тенденцій в міжнародній банківській справі та здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі, досліджуються як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі. Окремі аспекти зазначеної проблеми представлені в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців вчених, серед яких: Г. Гегенхаймер [32], Ф. Мішкін, О. Будицький, А. Дамодоран, Т. Коллер, Т. Коупленд, П. Роуз, В. Рутгайзер, М. Федотова, М. К. Тюркес, Г.М. Азаренкова, Є.В. Рибін, І. В. Сало, О.М. Костюк, С. І. Ткаченко, І.О. Софіщенко. О.О. Качан [1], А.М. Мороз [3], В.С. Стельмах [18], А.О. Єпіфанов [18, 31], А.Г. Завгородній [28],

**Мета даної статті** полягає у вивченні особливостей, місця та сучасних тенденцій в інтеграційних процесах в світовому банківському секторі.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна система міжнародного банківського бізнесу суттєво відрізняється від попередніх систем та характеризується специфічними особливостями. Розглядаючи ці особливості потрібно проаналізувати роль міжнародної банківської справи як особливого інституту глобалізуючої економіки та сучасний стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі, а також виділити основних лідерів та аутсайдерів в банківському секторі.

Отже міжнародна банківська справа - система підходів та методів до організації й управління банківськими операціями, що здійснюються у міжнародному економічному та правовому середовищі. Це своєрідне управління міжнародними банківськими операціями. Суб'єктами якої являються банки, котрі здійснюють міжнародні операції.

Основними сучасними характеристиками міжнародної банківської справи є:

- основні суб'єкти банківської справи - транснаціональні банки;
- реорганізація банківської мережі ТНБ, скорочення філій та відділень;
- зростання балансової вартості банків, збільшення розміру банку;
- збільшення присутності іноземних банків в національних банківських системах країн;
- банківський бізнес стає менш регульованим;
- важливим процесом, який відбувається сьогодні у банківському секторі світової фінансової системи, є злиття банків;
- приведення банківського законодавства, системи банківського регулювання та нагляду у відповідність до міжнародних стандартів.

Негативний вплив світової фінансової кризи на банківську систему ряду країн, неспроможність банків ефективно здійснювати господарську діяльність в умовах нестабільності визвало нову хвилю злиттів та поглинань в банківській сфері [2].

Основна мета об'єднання банків це поліпшення їх фінансового стану, підвищення рівня капіталізації, а також збільшення частки установ в сегментах конкретних фінансових послуг. У результаті злиття двох і більше самостійних установ, їх права та обов'язки щодо матеріальної та нематеріальної власності переходять на основі правонаступництва до нової юридичної особи.

Втім, останнім часом активізація процесів злиття і поглинання в банківській сфері більше обумовлена необхідністю, оскільки для деяких гравців ринку об'єднання стає майже єдиною умовою "виживання". У цьому випадку, на передній план виходять цілі і завдання, спрямовані на порятунок банку від банкрутства і ліквідації, зниження рівня ризиків і відновлення ефективного функціонування банківських послуг.

До числа мотивів злиттів і поглинань відносять також прагнення підвищити якість і ефективність управління. Як правило, поглинаються менш ефективні й гірше керовані банки і компанії.

У 2007–2008 рр. лідером за обсягами злиття та поглинання М&А у банківському секторі була Європа. Обсяг М&А 2007 р. у фінансовому секторі становив 980 млрд. євро, у Сполучених Штатах спостерігається уповільнення, і 2007 р. обсяг М&А становив 720 млрд дол. Світовими лідерами злиттів і поглинань, за даними агентства Dealogic, є Goldman Sachs (у 2007 р. Отримав 1,2 млрд дол.), Morgan Stanley (1,02 млрд дол.), UBS (864 млн дол.). Приклад злиття та поглинань є продаж голландського банку ABN Armo британському банку Barclays за 97 млрд дол.; продаж італійського банку Capitalia італійській UniCredit Group за 29,5 млрд дол.; продаж японської брокерської компанії Nikko Cordial американському Citibank за 7,7 млрд дол.; продаж американської фінансової компанії AG Edwards американському банку Wachovia Corp за 7 млрд дол. [9].

Банківська криза не принесла прибутку інвестиційним банкам, вони стали заробляти на 25-30% менше в сегменті М & А. Що являється однією з причин зниження обсягів угод.

2008 рік характеризується уповільненням темпів М&А як у Європейському Союзі (870 млрд євро), так й у США (600 млрд дол.). Найбільшою угодою М&А в 2008 р. була купівля Merrill Lynch банком Bank of America за 48.766,20 млн. дол. США.

2008 рік був «нульовим» за продуктивністю для ринку злиттів і поглинань у фінансовому секторі, при цьому активність угод злиття та поглинання скоротилася по всій Європі. Більше 50% (тобто 12 з 20) найбільших угод у Європі склали угоди за участю держави. Намітилася чітка тенденція націоналізації фінансових інститутів або придбання державою стратегічної частки у фінансових компаніях Європи. Активність на ринку злиттів і поглинань в 2008 році змістилася у бік банківського сектору, де загальна вартість угод зросла до 152 млрд євро. На угоди за участю держави довелося

104 млрд євро від цієї суми. Участь держави є істотним чинником, який дозволяє банківському сектору втримувати лідируючі позиції за вартістю угод.

Фінансово-економічна криза 2008 р. привела до скорочення угод злиття і поглинання банків за участю приватних компаній і росту угод за участю держави на світовому ринку в 2009 - 2010 рр. Багатьом підприємствам угоди проводити було не вигідно - їм не вистачало власних коштів, а кредити враз різко подорожчали [4].

За даними аналітичної компанії Dealogic, угоди M&A за участю державного капіталу в 2009 році становили 15% від загальної ємності світового ринку, або \$354 млрд - рекордний показник за всю історію. Значна частина великих угод зі злиттів і поглинань була пов'язана зі спробами урядів розвинених країн пом'якшити наслідки важкої фінансової ситуації. Державну підтримку в першу чергу було спрямовано на банківський сектор. Найбільша угода такого роду відбулася у Великій Британії, де держава довела частку володіння Royal Bank of Scotland до 84,9%, вклавши \$41,8 млрд. Серед великих транзакцій в інших галузях називають участь уряду США в порятунку General Motors і страхової компанії AIG.

Світовий обсяг угод M & A у 2010 зріс на 20 відсотків у порівнянні з попереднім роком і склав 2,25 трильйона доларів США. Найбільше угод відбулося в енергетичному секторі. Очікується, що і в наступному році обсяг злиттів буде рости. Підйом на ринку буде викликаний низькою вартістю запозичень, великими запасами готівки, а також позитивною реакцією ринків на багато злиття в 2010 році [10].

У США та ЄС у результаті серії кризових M & A у банківському сегменті було утворено кілька гігантів, у тому числі і за участю держави, які тепер будуть все активніше брати участь у розвитку фінансового сектору, мимоволі ставати стратегічними інвесторами.

Основні принципи оцінки інвестиційної привабливості банку кардинально не змінилися. Однак більш пильну увагу в даний час приділяється якості активів банку, рівню ліквідності, диверсифікації та стабільності ресурсної бази, а також наявності кредитного рейтингу і рейтингової історії.

Незважаючи на економічний спад, угоди зі злиття і поглинань (M & A) залишаються потужним інструментом розвитку банківського бізнесу та зміни його структури. Умови, що склалися після кризи, змушують банки укрупнювати капітал заради більш ефективного його використання та подальшого розвитку.

Коли ми говоримо про глобальну фінансову кризу, ми, звичайно ж, маємо на увазі США і Європу. Адже саме ці регіони більше всього постраждали від знецінених іпотечних кредитів в американському фінансовому секторі. Європа, яка залежить від Штатів, також постраждала: навіть найбільші економіки континенту сповільнюються.

Ця тенденція помітна в різних дослідженнях показників фінансової діяльності країн. Так в 2008 році чітко просліджується тенденція падіння західних фінансових інституцій. Прибутки американських банків знизились майже в половину. Також зменшилась кількість американських банків з 185 у 2007 році до 169 у 2008. Європейські банки також втрачають силу, хоча не так швидко. У 2008 році їх прибутковість становила 41%, хоча це багато в чому завдяки падінню американських банків [7, 12].

Таким чином, 2007-й рік поклав кінець світового банківського благополуччя і дав початок довгого і неясного для банків періоду.

Рейтинг виявив наступні тенденції, які характерні для світового банківського сектора (табл. 1). Перша тенденція - більше за всіх постраждали банки, які зробили ставку на вкладення у фондові ринки, які просіли по всьому світу. Найменше постраждали ті банківські організації, які у своїй діяльності робили акцент на кредитування. Другий тренд - те, що в топ-1000 найбільш стійких банків світу

потрапило багато держбанків, які були рекапіталізовані за рахунок державних коштів. В результаті рекапіталізації капітал першого порядку в світовій банківській системі в 2008 році збільшився на 9,7% - до \$ 427 млрд. Найстійкішими банками світу 2008 року визнані американський банк Bank of America і Citigroup.

Таблиця 1

Топ -10 найбільших банків світу в 2008 р.

	Назва банку	Країна	Активи, \$ млрд	Рейтинг стабільності (Standard & Poor's)
1	Royal Bank of Scotland Group	Великобританія	3,807	"AA-"
2	Deutsche Bank	Німеччина	2,974	"AA-"
3	BNP Paribas	Франція	2,494	"AA+"
4	Barclays	Великобританія	2,459	"AA-"
5	HSBC	Великобританія	2,354	"AA"
6	Crédit Agricole	Франція	2,268	"AA-"
7	Citi	США	2,188	"A +"
8	UBS	Швейцарія	2,019	"AA-"
9	Bank of America	США	1,716	"AA-"
10	Société Générale	Франція	1,578	"AA-"

Список найбільших банків за 2008-й рік показує, що економічний спад усе ж вплинув на сукупний прибуток без урахування вирахування податків найбільших банків світу, але не критично. У той час як сукупний дохід виріс приблизно на 20%, прибуток в 2008 році впав на 0.7% до рівня в \$ 780,8 млрд. у порівнянні з \$ 786.3 млрд. у минулому році. Стрімке зростання активів стало причиною ряду змін у списку найбільших банків. Так Royal Bank of Scotland вийшов на перше місце з обсягом сукупних активів в \$ 3807.9 млрд. і неймовірним зростанням у 122.6%, що було забезпечено придбанням ABN AMRO.

В 2008 році американські банки, що ввійшли до рейтингу, зазнали в цілому збитки на \$ 91 млрд, то в 2009 році вони отримали \$ 37,5 млрд прибутку. Британські банки (збитки 2008 року - \$ 51 млрд) заробили трохи менше - \$ 29,5 млрд. Банки з країн ЄС після втрат в \$ 16 млрд в 2008 році – отримали прибуток у \$ 103,8 млрд в 2009 році. В цілому, великі кредитні організації подолали період рецесії, викликаній глобальною фінансово-економічною кризою, хоча американські банки все ще змушені працювати в умовах невизначеної ринкової кон'юнктури, а китайські банки, навпаки, процвітають. Саме американські і китайські банки поділили між собою перші місця рейтингу 10 банків світу з найбільшою ринковою капіталізацією. Нажаль Європейські банки не змогли зберегти свої позиції. Проте вони являються найбільшими банками світу за активами (табл. 2).

Загалом більшість з найбезпечніших банків працюють в розвинених країнах. Незважаючи на активне зростання капіталів багатьох банків, що розвиваються на ринку глобальних гравців, такі як китайські банки, жоден з них не має місце в рейтингу з надійності та за кількістю активів (табл. 2).

Топ -10 найбільших банків світу в 2010 р.

	Назва банку	Країна	Активи, \$ млрд	Рейтинг стабільності (Standard & Poor's)
1	BNP	Франція	2,964	AA
2	Royal Bank of Scotland Group	Великобританія	2,747	A
3	HSBC Holdings	Великобританія	2,364	AA-
4	Crédit Agricole	Франція	2,243	AA-
5	Barclays	Великобританія	2,233	AA-
6	Bank of America	США	2,223	A
7	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	2,196	A+
8	Deutsche Bank	Німеччина	2,162	A+
9	JPMorgan Chase	США	2,032	A+
10	Citigroup	США	1,857	A

Незважаючи на те, що важкі часи позаду і банки повернулися до прибутковості, у деяких з них все ще є значні проблеми (табл. 2). Наприклад у Bank of America, ринкова капіталізація якої склала в 2010 р. 160387.8млн дол. США, все ще є труднощі, відзначають експерти. Згідно з даними німецької преси, покупка інвестиційного банку Merrill Lynch у вересні 2008 р. все ще "обтяжує" баланс кредитної організації.

Найбільший банк у світі знаходиться не в США, де регулятори заборонили кредитним організаціям власні торгові операції. та не у Швейцарії, де вимоги до капіталу посилилися вдвічі. Найбільша кредитна організація знаходиться у Франції - банк BNP Paribas SA. Активи BNP Paribas виросли на 34% за останні три роки і досягли 2,964 млрд. дол. США. Це еквівалентно масштабами Bank of America, найбільшого банку США, і Morgan Stanley разом. На угоди з поглинання BNP Paribas витратив близько 43 млрд доларів з 2000 року, включаючи купівлю бельгійських і люксембурзьких активів Fortis у 2009 році. Франція обрала тактику невтручання, незважаючи на те, що страхи боргової кризи в Європі не минули і як і раніше можуть створювати ризики для фінансової стабільності.

Найбільший банк Європи HSBC з ринковою капіталізацією 122157,0 млн. дол.. США - займає друге місце в рейтингу за ринковою капіталізацією, і третє місце за активами. Завоювання лідируючих позицій британців, можна пояснити їх міцним становищем на азійських ринках, яке дозволило HSBC вийти з кризи в набагато кращому стані, ніж їх конкурентам. За версією аналітиків S&P, кращим банком світу з точки зору вимог до капіталу є британський HSBC.

Тим часом американський банк Citigroup, в минулому "найдорожчий" банк світу, в 2010 році опинився лише на 3 місці за ринковою капіталізацією та на 10 місці за обсягом активів. У 2008 р. справи Citigroup йшли настільки невтішно, що кредитна організація мало не поступилася своїм місцем в 10 найбільших банків світу. Тим часом в 2010 р. уряд США продав частку, що залишилася в капіталі Citigroup і банк повернув собі незалежність.[8, 13]

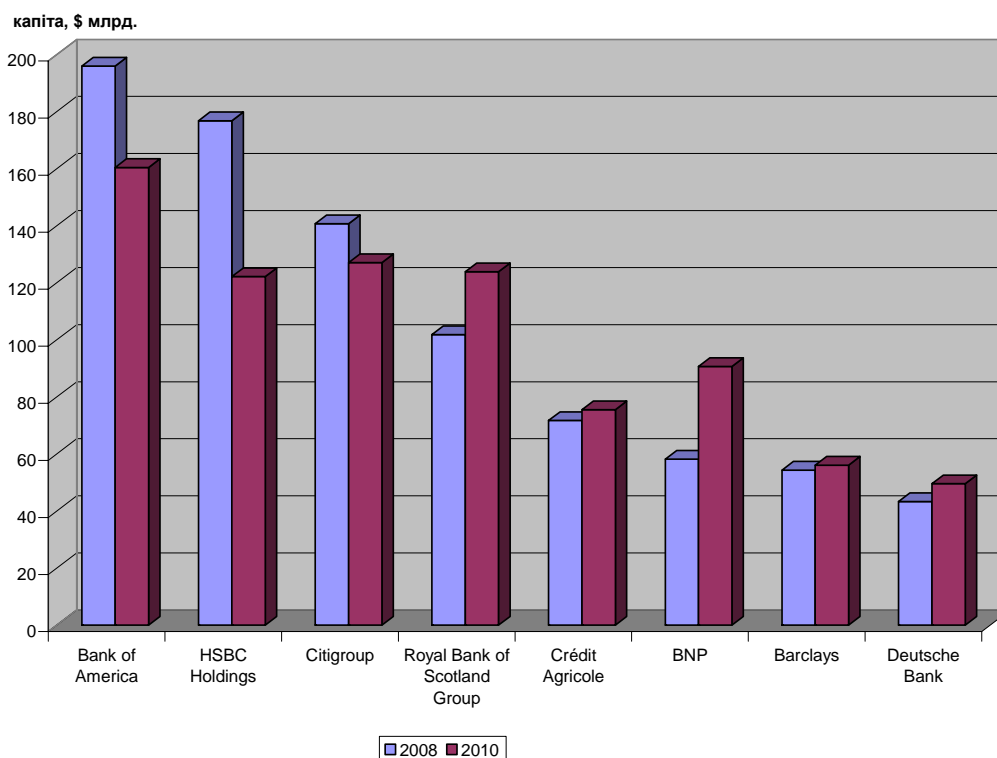


Рис. 1. Динаміка обсягу капіталу топ-10 найбільших банків світу в 2008-2010 роках.

Також існує рейтинг ризикованих компаній та організацій. У число вкрай ненадійних організацій потрапила низка найбільших гравців страхового та банківського ринку. Здатними до створення системних ризиків були визнані банки Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Morgan Stanley, Bank of America, Merrill Lynch, Citigroup, UBS, Credit Suisse, HSBC, Barclays, Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank, Societe Generale і інші [5].

Усі зазначені в списку організації повинні потрапити під міжнародний нагляд регуляторів та розробити спеціальні плани дій на випадок власного банкрутства. Таким чином, світ чекає ще ряд найбільших фінансових розчарувань.

В кризовий період в складній ситуації на що склалася на фінансових ринках звинувачували, зокрема, банки, проте тут велику роль повинен був відіграти і регулятор – проаналізувати можливі проблеми і вчасно їх "профілакувати".

За словами члена ради Європейського центрального банку - банки Єврозони і світу в цілому повинні продовжити зміцнення капітальної бази, обмежити виплати дивідендів та компенсаційні пакети для своїх працівників, щоб забезпечити стабілізацію і відновлення фінансової системи [3].

Проте не слід забувати що розмір банку не головний індикатор його потенційного ризику під час фінансової кризи, та регулятори повинні бути обережні, впроваджуючи правила, націлені на розмір банку. Отже, основне питання надійності, стабільності банків - це не тільки питання розмірів його власного капіталу та активів, а більшою мірою - проблема якості управління ним.

Аналізуючи події останніх років можна стверджувати, що регулювання (та нагляд) за банками є необхідним для забезпечення рівних конкурентних можливостей та ефективного функціонування банківського сектора, а також реальний вплив регуляторних та наглядових органів може відіграти роль гальма. Занадто централізоване регулювання особливо за сучасних масштабів банківського ринку – це створення громіздкого, складно контрольованого бюрократичного апарату, вплив якого

може сповільнювати інтенсивне та продуктивне зростання в секторі. З іншого боку занадто ліберальний підхід на основі впроваджень кодексів, етики, орієнтовних вимог та інших загальних орієнтирів та сподівання, що спрацюють саморегульовані механізми – суперечить не лише людській природі, а й основам нашого економічного устрою. Тобто існує потреба в розробці нової парадигми банківського регулювання і нагляду.

### **Висновки:**

Дослідження розвитку банківського сектора світової економіки в період 2008-2010 років дає підставу визначити декілька основних тенденцій:

1. Період 2008-2009 років характеризувався значним зниженням процесів злиттів та поглинань приватними компаніями. Зросла кількість угод, що здійснювались за рахунок державних коштів. Починаючи з 2010 року кількість угод M & A поступово зростає, що зумовлене зниженням вартості запозичень та великими запасами готівки.

2. Фінансова криза суттєво вплинула на кількісний склад банківських систем багатьох країн. Нестабільність в банківському секторі зумовили нові процеси злиттів та поглинань. Основною метою об'єднання банків залишається покращення фінансової стану, розширення діяльності в окремих сегментах фінансових послуг та уникнення ризиків, які викликані кризовими явищами в економіці.

3. Основними гравцями в банківському секторі залишаються банки з розвинених країн світу. Помітна тенденція скорочення кількості фінансових інституцій в США та Європі. Європейські банки залишаються більш надійними та мають стійке фінансовим становище. Рейтинг Standard & Poog's показав що майже всі банки США здатні створювати системні ризиків. Основні гравці банківського сектору США починають активно нарощувати обсяги власного прибутку.

3. Аналіз динаміки обсягу капіталу, активів та інвестиційних рейтингів найбільших банків світу в докризовий та після кризовий період дають підстави говорити про наявність декількох особливостей: перша - в вартісному еквіваленті під час кризи більші втрати понесли банки, що надавали перевагу інвестиційній справі; другою особливістю після кризового періоду стало зміна конфігурації групи лідерів світової банківської справи за рахунок банків, які були рекапіталізовані за рахунок державних коштів.

4. Для забезпечення конкурентоспроможності банків та ефективного функціонування банківського сектора потрібно приділяти увагу розмірам власного капіталу, активів банку та робити акцент на якості управління ним. Отже жорсткість регулювання банківської справи, суворий нагляд за банківською діяльністю і надійна капітальна база залишаються пріоритетними напрямками у фінансовому секторі.

### **Література**

1. Ткаленко С. І. Розвиток міжнародного банківського бізнесу в умовах глобалізації: злиття та поглинання [Текст]// С. І. Ткаленко МАГІСТЕРІУМ. Випуск 35. Економічні студії с.44-46

2. Mirela Catalina Turkes, The globalization of the banking and Financial crisis on international level, [Text]// Annals of the University of Petroșani, Economics2010, № 10(1), p. 349-362

3. ЕЦБ: Европейские банки должны укрепить капитальную базу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://banker.ua/bank\\_news/world/9040/02/23/1180437975/](http://banker.ua/bank_news/world/9040/02/23/1180437975/)

4. Комментарии: Влияние кризиса на M&A сделки в отечественном банковском секторе [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/review/12528/>



5. "Политика и деньги": Рейтинг самых рискованных мировых банков и страховых компаний [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finzah.com.ua/113/news/1170.html>
6. Украинский банковский портал: Немецкая пресса составила список top-10 банков мира с самой большой рыночной капитализацией [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://banker.ua/bank\\_news/banks/2011/01/10/1180446153/](http://banker.ua/bank_news/banks/2011/01/10/1180446153/)
7. Global Finance 2008 The World's Safest Banks 2008 [Electronic resource]. - Access mode : [http://www.fianzaonline.com/forum/attachments/banking-online-c-c-e-mutui/1336037d1289401161-conto-corrente-3-barclays-e-3-web-barclays-di-barclays-faq-nel-primo-post-world\\_s-safest-banks-2008.pdf](http://www.fianzaonline.com/forum/attachments/banking-online-c-c-e-mutui/1336037d1289401161-conto-corrente-3-barclays-e-3-web-barclays-di-barclays-faq-nel-primo-post-world_s-safest-banks-2008.pdf)
8. Global Finance 2010 The World's Safest Banks 2010 [Electronic resource]. - Access mode : [https://www.rabobankamerica.com/content/documents/worlds\\_safest\\_banks.pdf](https://www.rabobankamerica.com/content/documents/worlds_safest_banks.pdf)
9. Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances: Statistics [Electronic resource]. - Access mode : [http://www.imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions.html#MergersAcquisitions\\_Worldwide](http://www.imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions.html#MergersAcquisitions_Worldwide)
10. Mergermarket:Remark newsletters [Electronic resource]. - Access mode : <http://www.mergermarket.com/remark/newsletters/>
11. Monthly M&A Insider: A mergermarket report on global M&A activity, DECEMBER 2010 [Electronic resource]. - Access mode : <http://www.dealreporter.com/library.marketview?DocID=133449> с.
12. Top 1000 World Banks 2008 [Electronic resource]. - Access mode : <http://www.efgfp.com/files/TheBanker2008.pdf>
13. Top 1000 World Banks 2010 [Electronic resource]. - Access mode : <http://www.thebanker.com/Banker-Data/Banker-Rankings/Top-1000-World-Banks-2010>

**Summary.** The paper investigates the integration processes in international banking, the features of modern mergers and acquisitions in global financial markets and the banking sector in particular.

**Keywords:** banking, mergers and acquisitions, M & A multinational banks, financial crisis.

*Стаття надійшла до редакції 27.04.2011*

## **ОСОБЛИВОСТІ АКУМУЛЯЦІЇ ГРОШОВИХ КОШТІВ КРЕДИТНИМИ СПІЛКАМИ УКРАЇНИ В ПЕРИОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

**Анотація.** Розглянуті актуальні питання та особливості функціонування кредитних спілок в Україні. Вивчено підходи до особливостей залучення грошових коштів, що використовуються вітчизняними кредитними спілками в умовах економічної кризи.

**Ключові слова.** Ресурси, заощадження, прибутки, дивіденди, пайовики, позичальники, відсотки, грошові внески, фінансова стабільність, кредитоспроможність, ліквідності, ощадні рахунки, поточні витрати

**Постановка проблеми.** Реформування економічної системи України у значній мірі визначається прогресивними зрушеннями, які відбуваються в її основній підсистемі - відносинах власності. Важливе значення в цій підсистемі займають відносини, які ґрунтуються на ідеї об'єднання, колективності, кооперації. У цьому плані, значний науково-практичний інтерес для їх "вмонтування" у ринкові механізми, представляє така форма суспільних відносин як кредитна кооперація. Тому теоретичний аналіз історичних форм її розвитку є необхідним і актуальним, насамперед, з точки зору їх практичного використання у сучасних умовах формування ринкових відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі є досить робіт, присвячених суті, функціям, принципам функціонування кредитних спілок. Питання створення, становлення і розвитку кредитних спілок досліджували багато учених і економісти, як зарубіжні: Е. Вебб, А. Дежарден, Ш. Жид, Р. Оуен, Я. Штиглиц, Ф. Райффайзен, Д. Адамі, А. Браверман, Же. Донольд, від так і українські М. Аліман, С. Бабенко, С. Гелей, В. Гончаренко, А. Гончарук, В. Зіновчук, П. Маковський, В. Морочко, П. Козинець, А. Оленчик, А. Пантелеймоненко, В. Семчик. В. Гончаренко один з перших зробив значний внесок у розробку питань щодо організації кредитних спілок за кооперативним принципам [2].

**Невирішені проблеми.** За цей час накопичено значний досвід практичної діяльності, але загальні закономірності розвитку, особливості діяльності кредитних спілок недостатньо вивчені. Дослідження діяльності кредитних спілок показує, що економічні процеси всередині організацій відбуваються значною мірою стихійно, невпорядковано. Важливо впровадження найпоширеніших типів ощадних рахунків, що використовуються у кредитних спілках та їх диверсифікація.

**Цілі статті.** Вузька спеціалізація, різноманітність інструментів, умов та методів мобілізації і розміщення грошових коштів роблять сферу функціонування кредитних спілок сприятливою для новацій, розроблення, випробування і впровадження механізмів поліпшення процесу залучення коштів і кредитування ними суб'єктів господарювання.

Поставлена мета зумовила вирішення таких основних завдань: провести аналіз стану та виявити основні тенденції й напрямки розвитку системи кредитних спілок України в сучасний період, визначити основні риси та відмінності кредитних спілок від

інших фінансових установ.

**Виклад основного матеріалу.** Кредитні спілки функціонують на грошовому ринку держави, який є особливим сектором ринку, на якому здійснюється купівля та продаж грошей як специфічного товару, формуються попит, пропозиція та ціна на цей товар.

Кредитні спілки є одним з різновидів кооперативних організацій. Від ступеня їх розвитку залежить весь процес відродження масового кооперативного руху в Україні, а отже і рівень продуктивності всієї діяльності населення із самозабезпечення необхідними товарами і послугами на засадах кооперування. В усіх країнах основною метою функціонування кооперативів є не отримання прибутків, а надання послуг своїм членам, які виступають водночас і власниками, і клієнтами. Кооперативна діяльність у такому розумінні - це, насамперед, самозабезпечення послугами [2, с.24].

Процес діяльності кредитної спілки вже на першому своєму етапі, при залученні капіталу, значно відмінний від банківського. Сам сенс кредитної спілки полягає в організованому об'єднанні групи осіб, що передбачає можливість будь-якого громадянина, що бажає розмістити власні кошти, бути учасником цієї спілки (засновником чи акціонером).

Будучи громадською організацією, створеною групою фізичних осіб для надання позиково-ощадних послуг виключно членам цього об'єднання, кредитні спілки використовують різні види позичок, у тому числі такі як споживчі кредити, тобто позички на купівлю квартири, автомобіля, інших споживчих товарів, чи на будівництво будинку; комерційні кредити, які можуть використовуватися для розвитку підприємництва і призначені на купівлю обладнання чи формування обігових коштів

Ключовим елементом діяльності кредитних спілок є акумуляція грошових коштів і формування з них ресурсів, які згодом використовуються для кредитування. Ресурсна сторона діяльності кредитних спілок визначає можливості їх фінансової діяльності.

Притягнені ресурси - сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні кредитних спілок і використовуваних ними для виконання кредитних операцій і для підтримки своєї ліквідності. Акумулюючи грошові накопичення, прибутки і заощадження юридичних і фізичних осіб, кредитні спілки перетворюють їх на позиковий капітал, тобто грошовий капітал, що надається в позику на умовах зворотності за плату у вигляді відсотка.

Діяльність кредитних спілок полягає в залученні грошових коштів і наданні їх в позику. Вони виступають посередниками між тими, хто має у розпорядженні тимчасово вільні грошові кошти, і тими, хто їх потребує. Метою і рушійним мотивом здійснення такого посередництва є отримання прибутку, виплати дивідендів пайовикам, що є джерелом, створення резервних фондів, базою підвищення добробуту членів кредитних спілок. Основним джерелом прибутків більшості кредитних спілок є відсотки, що стягуються з позичальників за користування кредитами.

Таким чином, пасивні операції відіграють важливу роль в діяльності кредитних спілок. Саме з їх допомогою кредитні спілки придбають кредитні ресурси на ринку. Історично пасивні операції грали первинну роль, що визначає, по відношенню до активних, оскільки для здійснення активних операцій необхідною умовою являється достатність ресурсів. Депозитним операціям надається велике значення в підприємницькій діяльності компаній і фірм, кредитних спілок, приватних осіб, а також в економічній політиці держави.

Згідно з інформацією, розміщеною на офіційному сайті Національної асоціації кредитних спілок України[4], до Державного реєстру фінансових установ станом на 28.02.10 внесено інформацію про 734 кредитні спілки. Результати діяльності

кредитних спілок (КС) за 2009 рік показують уповільнення рівня ділової активності та значне зниження темпів приросту показників діяльності кредитних спілок. На фоні загального зростання кількості членів кредитних спілок (з 1,2 млн. осіб у 2005 році до 2,2 млн. осіб у 2009 році) частка громадян, що мають внески (вклади) на депозитні рахунки у КС, є незначною - за період кризи вона зменшилася з 245,3 тис. осіб до 117,0 тис. осіб.

Вклади членів на депозитні рахунки протягом 12 місяців зменшились на 262,5 млн. грн., що склало 23,7 %. Протягом 4-го кварталу 2009 року вони зменшились на 78,2 млн. грн. у порівнянні з 3-м кварталом 2009 року, а без урахування виключених спілок — на 1,4 млн. грн.

Вклади членів КС на депозитні рахунки залишаються основним джерелом коштів у кредитних спілках — членах НАКСУ. Від процентних ставок за цими вкладами залежать в основному процентні ставки за кредитами.

Щодо структури вкладів на депозитні рахунки, то на 57 % депозитний портфель складається з середньострокових вкладів (від 3 до 12 місяців), безстрокові вклади складають майже 1 %, короткострокові вклади складають 3% портфеля, а 39 % депозитного портфеля припадає на довгострокові вклади. У порівнянні з попереднім кварталом структура вкладів членів спілок на депозитні рахунки майже не змінилася.

Сумарні дані по системі кредитних спілок - членів НАКСУ не відображають повної картини. Суттєвий вплив на зведені дані мають дані 27 збиткових кредитних спілок (три з яких отримали збиток у четвертому кварталі вперше за рік). Незважаючи на те, що ці спілки складають 18 % загальної кількості, активи цих спілок складають 56 % загальних активів кредитних спілок - членів НАКСУ, лише на одну з цих спілок припадає 36 % активів. Зрозуміло, що як збитки, так і рівень формування резерву забезпечення втрат від не повернених позичок (РЗПВ) цими спілками мають суттєвий вплив на загальну інформацію. Так, наприклад, достатність формування РЗПВ без урахування цих спілок складає 99,7 % від нормативного значення. 20 % кредитних спілок продемонструвало за рік зростання активів, а 27 % - зростання активів протягом кварталу. У 36 кредитних спілок протягом останнього кварталу продовжує зростати кредитний портфель, при цьому кількість позичальників зростає у 42 кредитних спілок. Необхідно зазначити, що лише 10 кредитних спілок не видавали кредити протягом 4 кварталів, а у 40 % кредитних спілок кількість кредитів, виданих протягом кварталу, склала понад 100 кредитів.

У порівнянні з початком року, сума простроченої заборгованості за кредитами зменшилася у 31 кредитній спілці, а протягом кварталу - у 80 кредитних спілок.

Кількість вкладників протягом останнього кварталу 2009 року зросла у 28 кредитних спілок, а сума вкладів - у 46 спілок.

Наведені дані свідчать про початок відновлення діяльності у більшості кредитних спілок, у той же час у частини спілок простежується поглиблення кризових явищ.

Акумулятором кредитоспроможності позичальника та ліквідності кредитора (кредитної спілки), як правило, виступають ощадні рахунки. Ці кошти, вміщені у вклади, надаються членам під низьку ставку процента. Щороку після визначення величини поточних витрат і резервного фонду залишок коштів, зароблених кредитною спілкою, сплачується членам у формі дивідендів на заощадження або ж як часткове погашення позички. Гроші повертаються членові кредитної спілки тоді, коли вони забирають свій пай і вибувають з неї. Серед найпоширеніших типів ощадних рахунків, що використовуються у кредитних спілках, необхідно виділити:

1) прями перерахування із заробітної плати. Член кредитної спілки дає згоду на регулярне здійснення прямих перерахунків із його зарплати або на перерахування всієї суми заробітку на свій рахунок у кредитній спілці;

2) дитячі рахунки. Діти (разом із родичами) вносять невеликі суми

нагромаджених коштів;

3) строкові вклади. Цей вид вкладів заохочує до внесення великих сум у заощадження на тривалий час. Робляться внески на один, п'ять та десять років із відповідними процентами;

4) поточні рахунки, які здебільшого не застосовуються при створенні фондів нагромадження, хоча існує тенденція і до їх використання [3, с.99].

Економічна діяльність кредитної спілки показує, що весь її капітал за своїм характером є позичковий. Основним джерелом капіталу є вільні грошові кошти приватних інвесторів. Крім них, засобами формування позичкового фонду можуть бути: заробітна плата, премії, гонорари; дивіденди за акціями, облігаціями, іншими цінними паперами; доходи, що отримуються в результаті випуску державних паперів; продаж майна, отримання спадщини, дарувань та ін.

У цілому, механізм економічної діяльності кредитної спілки будується на основі таких принципів:

1. Членський контроль. Суть цього принципу зводиться до того, що діяльність кредитної спілки контролюється всіма членами, кожен з яких має право лише одного голосу при вирішенні питань незалежно від його вкладу чи ступеня користування послугами кредитної спілки. Усі члени мають можливість брати участь у процесі обговорення питань та прийняття рішень на засадах принципу демократичного управління, який забезпечує врахування інтересів усіх членів спілки ще до того, як це рішення буде прийняте.

2. Отримання економії. Кредитні спілки створюються для задоволення спільних потреб членів і для покращення економічних результатів їх діяльності. У спілці має виникати економія грошових коштів, яка повинна повертатися членам пропорційно їх участі у фінансово-господарській діяльності кредитних спілок. До того ж, така економія може просто повертатися у грошовій формі і зараховуватись як внесок одного члена у позичковий фонд кредитної спілки. В останньому випадку забезпечуються джерела коштів для довгострокових капіталовкладень.

3. Обмеження величини дивідендів. Реалізація цього принципу сприяє функціонуванню кредитних спілок в інтересах їх членів, насамперед, як клієнтів, а не як вкладників чи акціонерів. Вигоди від членства у спілках мають залежати від ступеня участі у господарській діяльності кредитної спілки (користування послугами), а не від величини грошового вкладу. Як правило, на кошти, вкладені у фонди спілки, дивіденди та проценти не нараховуються.

#### **Висновки та перспективи подальших досліджень.**

Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок протє, що головними ознаками, які характеризують економічну діяльність кредитних спілок і які є визначальними для оптимізації їх функціонування є:

- 1) ототожнювання власників та клієнтів кредитної спілки;
- 2) ведення господарської діяльності в інтересах усіх членів кредитної спілки, з метою отримання ними економії або окремих послуг;
- 3) наявність у кредитній спілці одночасно двох форм власності: приватної власності членів (паї, персоніфіковані фонди) та колективної власності спілки (не персоніфіковані, колективні фонди).

Отже, не зважаючи на кризовий стан в економіці України, перспективи в розвитку кредитних спілок все-таки є, що пояснюється, насамперед, морально-етичними, християнськими засадами взаємодопомоги, на яких ґрунтується вся організація діяльності кредитних спілок.

Стаття надсилається для публікації у збірнику наукових праць «Фінансово – кредитна діяльність: проблеми теорії та практики».

### Література

1. Про кредитні спілки: Закон від 20.12.2001р. N2908-III [Текст] // Галицькі контракти. - 2002. - №4. - Асоціація "Контакт". - с.69-78.

2. Гончаренко В. Кредитна кооперація. Форми, економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) [Текст] // В. Гончаренко - К.: Глобус, 2008. - 330с.

3.Маковський П.А Система управління кредитною спілкою. [Текст] // П.А. Маковський – К.: НАКСУ, НМЦ, 2007. – 98 с.

4.Бабенко С.Г., Гелей С.Д., Гончарук Я.Л. та ін. Історія кооперативного руху [Текст]:[Підручник для вузів] // С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.Л. Гончарук та ін. - Укоопспілка, Львівська комерційна академія. - Львів: Інститут українознавства НАНУ, 1995. - 410с.

5.Слав'юк Р. Кооперативні кредитні установи у фінансовому забезпеченні розвитку аграрного бізнесу [Текст] // Р. Слав'юк // Фінанси України. - 2000. - № 2 (50). - С.96-103.

6. [www.ukrcu.kiev.ua](http://www.ukrcu.kiev.ua)

**Summary.** Actual problems and characteristics of credit unions in Ukraine. Approaches to study the peculiarities of raising funds used by local credit unions in economic crisis

**Keywords:** Credit, loans, cooperative, liquidity, micro-credit, risk, interest rate policy, interest rate, credit product, cash contributions, financial stability

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2011*

## ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БАНКУ

**Анотація.** У статті досліджено сутність та види моніторингу, визначено особливості моніторингу зовнішнього середовища банку та розроблено послідовність його етапів як важливої складової системи забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних банків в умовах постійної зміни зовнішніх умов функціонування.

**Ключові слова:** моніторинг, види моніторингу, моніторинг зовнішнього середовища, послідовність етапів процесу моніторингу зовнішнього середовища банку.

**Постановка проблеми.** Високий динамізм зміни зовнішнього середовища обумовлює підвищені ризики для банківської діяльності, яка характеризується високою залежністю від економічної та політичної ситуації в країні, стану розвитку галузей економіки та доходів фізичних осіб. Фактори зовнішнього середовища, як-то обсяги ВВП, рівень інфляції, реальна заробітна плата фізичних осіб, валютнообмінний курс, рівень облікової ставки Національного банку України тощо, можуть виступати як стимулятори так і дестимулятори зміни рівня конкурентоспроможності банку в цілому та його конкурентної позиції на ринку банківських послуг зокрема. За цих обставин, пріоритетним завданням для вітчизняних банків є запровадження ефективної системи постійного моніторингу, яка спрямована на спостереження факторів зовнішнього середовища банку. Належним чином організована система моніторингу зовнішнього середовища сприяє своєчасній адаптації банківської установи до зміни умов функціонування, дозволяє підвищити обґрунтованість управлінських рішень та внести відповідні коригування у конкурентну стратегію банківської установи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості організації моніторингу в системі забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів конкуренції досліджувались у роботах таких вчених як: Євдокімової Т. Г., Маховикової Г.А., Іванова Ю.Б., Тищенко О.М., Градова А.П., які досліджували особливості застосування моніторингу в системі конкурентного розвитку підприємства та обґрунтували ефективність застосування моніторингу як інструменту розробки і ухвалення стратегічних управлінських рішень в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

**Постановка завдання.** Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних положень моніторингу зовнішнього середовища банку як складової системи підвищення рівня його конкурентоспроможності в сучасних умовах ведення банківського бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Банки є специфічними фінансово-кредитними установами, які здійснюють свою діяльність у сфері розподілу та перерозподілу грошових ресурсів через кредитний механізм, який представляє собою, по-перше, систему зв'язків з мобілізації та акумуляції тимчасово-вільних грошових ресурсів між кредитними інститутами і секторами економіки; по-друге, відносини, пов'язані з перерозподілом капіталу між кредитно-фінансовими установами в межах кредитного ринку; по-третє, відносини, пов'язані з перерозподілом капіталу на світових ринках за участю міжнародних компаній та організацій. Специфіка банківської діяльності обумовлює високу залежність результатів реалізації конкурентної стратегії від впливу факторів зовнішнього середовища, що обумовлює необхідність постійного відстеження тенденції їх зміни з метою підвищення обґрунтованості управлінських рішень,

спрямованих на забезпечення сталої конкурентної позиції на ринку банківських послуг або окремих його сегментах.

Найбільш доцільним напрямом вирішення проблеми виявлення сигналів, які свідчать про необхідність здійснення стратегічних змін у конкурентній стратегії банку як суб'єкта конкурентної боротьби є організація моніторингу зовнішнього середовища банку на основі маркетингових досліджень та стратегічного контролю.

У загальному вигляді під моніторингом розуміють - постійне спостереження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або первісним припущенням [2].

Вперше Концепція моніторингу була запропонована спеціальною комісією Наукового комітету з проблем навколишнього середовища, відповідно до якої моніторинг було визначено з позиції трьох основних положень: систематичне спостереження за станом навколишнього середовища; визначення можливих змін станів навколишнього середовища; контроль таких змін і проведення (визначення) заходів щодо управління станом навколишнього середовища [1].

Протягом останніх років концепція поглядів на сутність категорії «моніторинг» зазнала певних змін. Сучасні концепції моніторингу розглядають його по відношенню до різних сфер діяльності і виокремлюють такі його види: екологічний, медичний, соціологічний, освітянський, статистичний, економічний тощо (рис.1).



Рис. 1. Види моніторингу по відношенню до різних сфер діяльності



Отже моніторинг виступає універсальним інструментом стратегічного управління і може використовуватися по відношенню до різних сфер суспільної діяльності, що у підсумку визначає об'єкт спостереження, цілі та перелік задач. В процесі конкурентного аналізу моніторинг проводиться з метою отримання оперативної інформації щодо зміни зовнішнього середовища, її систематизації та прогнозування тенденцій зміни основних показників діяльності. У цьому контексті моніторинг зовнішнього середовища представляє собою систему постійного спостереження певних даних, тобто спостереження за параметрами ринку за допомогою набору індикаторів з метою точного визначення кон'юнктури ринку й забезпечення бази для безперервного прогнозування ринкової ситуації [3,4].

На підставі теоретичного узагальнення розглянутих підходів можна запропонувати наступне визначення економічної категорії «моніторинг зовнішнього середовища» - це постійно діюча система організації спостереження за станом факторів зовнішнього середовища, їх оцінки, прогнозування тенденцій зміни досліджуваного об'єкта або його діяльності в наслідок їх впливу та обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на адаптацію до зміни зовнішніх умов функціонування. Запропоноване визначення дозволяє визначити цілі проведення моніторингу зовнішнього середовища, його об'єкт та завдання, а також розробити послідовність етапів його проведення, що сприятиме підвищенню ефективності його реалізації в системі забезпечення конкурентоспроможності банківської установи на ринку банківських послуг у довгостроковій перспективі.

Розглядаючи моніторинг як функцію управління, слід зазначити, що його результати підвищують обґрунтованість управлінських рішень, спрямованих на підтримку відповідного рівня конкурентоспроможності та формування сталої конкурентної позиції банку на ринку, адекватних потребам зовнішнього середовища функціонування та узгоджених з конкурентним потенціалом банку.

В рамках розробки системи моніторингу зовнішнього середовища банку слід зазначити, що результати моніторингу є об'єктивними за умов чіткого визначення інформаційного поля та оптимальної періодичності його проведення. В процесі формування інформаційної бази моніторингу необхідно чітко розуміти напрями та взаємозв'язок інформаційних потоків, які описують стан об'єкта дослідження, що, в свою чергу, дозволить розробити систему, яка забезпечить суб'єктів моніторингу точною і оперативною первинною інформацією про стан об'єкту моніторингу. Періодичність моніторингу зовнішнього середовища банку визначається динамічністю зміни факторів зовнішнього середовища та інтенсивністю конкурентної боротьби на ринку банківських послуг. Визначення тривалості і періодичності процесу моніторингу також передбачає узгодження термінів формування первинної інформації, збору, систематизації та обробки даних, з кінцевими термінами прийняття управлінських рішень в рамках реалізації конкурентної стратегії банку, так як одним з основних завдань системи моніторингу є забезпечення своєчасності прийняття управлінських рішень задля забезпечення стабільного розвитку об'єкту моніторингу та попередження негативних подій та усунення чи локалізації їх наслідків.

Дотримання зазначених умов в процесі розробки ефективної системи моніторингу зовнішнього середовища банку дозволить оперативно відстежувати тенденції зміни досліджуваних факторів, своєчасно визначити динаміку змін потреб зовнішнього середовища банківської установи, оцінити агресивність поведінки конкурентів та своєчасно вжити заходів щодо забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності та сталої конкурентної позиції у довгостроковій перспективі.

До ключових завдань моніторингу зовнішнього середовища банку належать наступні:

систематичне спостереження та нагромадження інформації про тенденції зміни факторів зовнішнього середовища у динаміці;

оцінка фактичного рівня конкурентоспроможності у порівнянні з прямими та потенційними конкурентами;

ідентифікація конкурентного потенціалу зовнішнім умовам функціонування;

оцінка значущості факторів зовнішнього середовища та характеру їх впливу на рівень конкурентоспроможності та його конкурентну позицію на ринку банківських послуг;

прогнозування тенденції зміни конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища;

розробка системи інформаційного забезпечення обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на забезпечення сталої конкурентної позиції на ринку банківських послуг у довгостроковій перспективі.

Класифікацію моніторингу зовнішнього середовища банку подано у табл. 1.

Таблиця 1

*Класифікація моніторингу зовнішнього середовища банку*

Класифікаційна ознака	Моніторинг з боку контролюючих органів	Моніторинг з боку банківської установи
Суб'єкти, що здійснюють моніторинг	Національний банк України, Державна податкова адміністрація України, Державна служба фінансового моніторингу України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державний Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Антимонопольний комітет тощо	Структурні підрозділи банку
Об'єкт моніторингу	Фактори зовнішнього середовища	
Мета моніторингу	Коригування фінансово-економічних індикаторів (рівень облікової ставки, нормативне значення обов'язкових економічних нормативів, суму гарантування вкладів фізичних осіб, мінімальну суму, що підлягає моніторингу тощо)	Внесення відповідних коригувань до конкурентної стратегії банку та обґрунтування заходів управлінського впливу

Об'єктом моніторингу зовнішнього середовища виступають фактори зовнішнього середовища, до яких належать економічні, політичні, правові, соціокультурні, науково-технічні, міжнародні, географічні, екологічні, демографічні. Найбільш впливовою групою факторів зовнішнього середовища є група економічних факторів, до яких належать темп економічного зростання, тенденції зміни валового внутрішнього продукту, рівень інфляції, сальдо торгового балансу, напрями грошово-кредитної політики Національного банку України, рівень безробіття, спад/підйом у деяких галузях промисловості тощо.

Усі фактори, які впливають на інтенсивність зовнішнього впливу і потенціал розвитку банківської установи, поділяються на фактори-стимулятори і фактори-

дестимулятори залежно від якісних характеристик їх впливу на рівень конкурентоспроможності банку. До стимуляторів відносяться фактори, високі значення яких бажані з економічної точки зору і свідчать про сприятливі умови для підвищення рівня конкурентоспроможності банку, а як дестимулятори виступають показники з протилежними якостями. Розподіл факторів на стимулятори і дестимулятори дозволяє спрогнозувати тенденції зміни конкурентної позиції банку на ринку та внести відповідні коригування до конкурентної стратегії банку. Внаслідок орієнтації банків на обслуговування певних цільових сегментів одні і ті ж самі фактори можуть виступати як стимулятори, так і де стимулятори зміни конкурентоспроможності банківської установи та її конкурентної позиції на ринку банківських послуг.

Розроблена послідовність етапів процесу моніторингу зовнішнього середовища банку представлена на рис. 2.

Впровадження та реалізація ефективної системи моніторингу дозволяє виявляти стан критичних або таких, що знаходяться в стані зміни, явищ зовнішнього середовища, які необхідно врахувати в процесі ухвалення управлінських рішень; встановлювати взаємовідносини з приводу врахування попередніх результатів певних управлінських рішень в процесі розробки нової або коригування існуючої конкурентної стратегії.

Для підвищення обґрунтованості управлінських рішень результати моніторингу зовнішнього середовища необхідно зіставляти з внутрішніми факторами банківської діяльності (рівень конкурентоспроможності, конкурентний потенціал, достатність фінансових ресурсів, портфель конкурентних переваг), адже банк, який займає домінуючі позиції на ринку банківських послуг і користується довірою з боку клієнтів може не зазнати суттєвих фінансових втрат в наслідок негативної зміни зовнішнього середовища у порівнянні з банком, який має низький рівень конкурентоспроможності і невисокий конкурентний потенціал. Результати оцінки інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища на рівень конкурентоспроможності банківської установи дозволяють спрогнозувати тенденції зміни конкурентної позиції банків та внести відповідні коригування до конкурентної стратегії, які можуть полягати у наступному:

оцінка фактичних результатів реалізації конкурентної стратегії та порівняння їх із запланованими;

оцінка величини реалізованих ризиків, обумовлених змінами зовнішнього середовища, у досліджуваному періоді й прогнозування ймовірності реалізації різних видів ризиків у плановому періоді;

визначення обмежень (лімітування), яких банк має дотримувати в процесі своєї діяльності для того, щоб рівень ризику його операцій не перевищував допустимого рівня;

розробка плану заходів, реалізація яких дозволить нейтралізувати наслідки реалізації різних видів ризиків у форс-мажорних ситуаціях;

у разі необхідності внести необхідні коригування у стратегічні цілі, терміни виконання стратегічних заходів, перегляд повноважень відповідальних за реалізацію стратегії осіб або відмову від реалізації певних стратегічних заходів, які матимуть негативні наслідки для банку.

**Висновки.** Сучасні умови ведення банківського бізнесу вимагають від банків оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища та своєчасної розробки і реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію втрат в наслідок погіршення зовнішніх умов функціонування, формування портфеля конкурентних переваг, здатних забезпечити сталий розвиток банківської установи та виокремили її на фоні конкурентів на ринку банківських послуг у цілому чи окремих його сегментах. За цих обставин, моніторинг зовнішнього середовища виступає універсальним інструментом

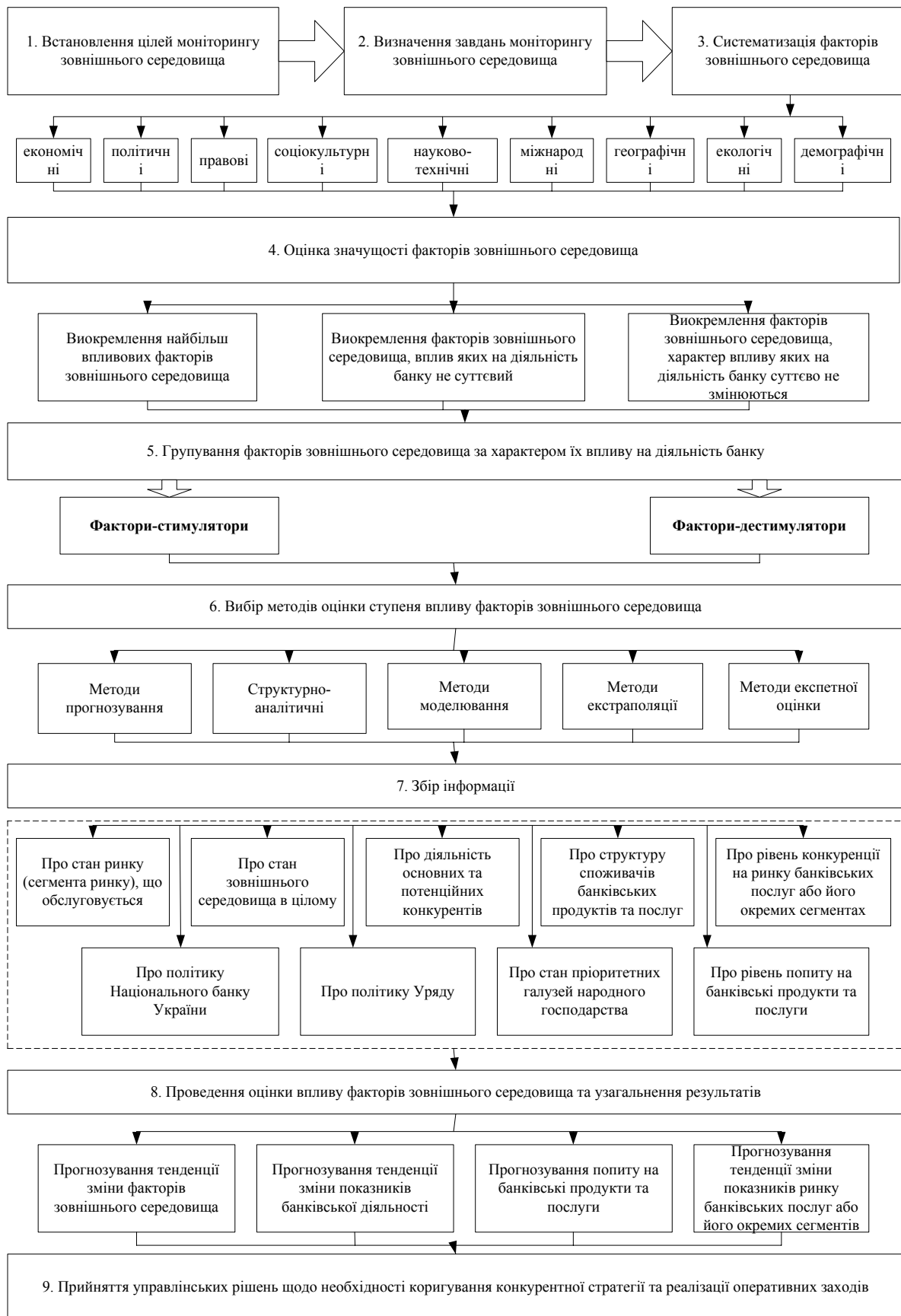


Рис. 2. Послідовність етапів процесу моніторингу зовнішнього середовища

стратегічного управління і проводиться з метою отримання оперативної інформації щодо зміни факторів зовнішнього середовища, її систематизації та прогнозування тенденцій зміни основних показників банківської діяльності.

Результати моніторингу зовнішнього середовища дозволяють спрогнозувати тенденції зміни конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг залежно від зміни основних макроекономічних показників, і мають враховуватися в процесі розробки нової або коригування існуючої конкурентної стратегії з метою забезпечення досягнення встановлених цілей в процесі конкурентної боротьби.

### Література

1. Остапенко А., Ральчук О. Эколого-экономический мониторинг предприятий // Вестник НАНУ. – 1996. – № 11-12. – С.26-35.

2. Познавательная википедия [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://daz.su/nash-otvet/biznes/77/index.aspx>

3. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, професора Тищенка О.М. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 384 с.

4. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.

**Summery.** The article deals with the matter and kinds of monitoring, identifies the peculiarities of a bank external environment monitoring, and develops the sequence of its stages as an important constituent of the domestic banks competitiveness securing system in the conditions of constant change of external operating conditions.

**Keywords:** monitoring, types of monitoring, monitoring of external environment, sequence of the stages of process of monitoring of external environment of bank.

*Стаття надійшла до редакції 16.03.2011*

## **ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**Анотація.** У статті визначено позитивні та негативні наслідки експансії іноземного капіталу в банківську систему України в контексті впливу на забезпечення її фінансової стійкості, фінансової безпеки держави, економічний суверенітет країни.

**Ключові слова:** банківська система, іноземний капітал, фінансова стійкість, експансія, фінансова безпека.

**Вступ.** Проблеми доступу іноземного капіталу та його впливу на діяльність вітчизняних банків, фінансову стійкість банківської системи та економічну безпеку держави в цілому набувають особливої актуальності. Процес структурної трансформації банківської системи за останні роки набув такої швидкості, що на сьогодні провідні науковці та банкіри-практики обговорюють вже нову проблему – перспективи функціонування вітчизняної банківської системи під переважним контролем іноземного капіталу. Протягом останніх 5 років кількість вітчизняних банків скоротилася на 24 %, а іноземних зросла на 58 %. Зростання кількості іноземних банків окреслює чітку глобальну тенденцію активної експансії іноземного банківського капіталу, що стає джерелом комплексу якісних змін у банківській системі України. Незважаючи на поглиблення фінансово-економічних кризових явищ у світі та заморожування капітальних інвестиційних проектів, сьогодні ми можемо спостерігати прискорення темпів притоку іноземного капіталу в банківську систему України, що потребує поглибленого дослідження теоретичних та практичних аспектів цієї проблеми.

Серед останніх наукових праць, в яких досліджуються проблеми експансії іноземного капіталу в національні банківські системи, необхідно також виділити роботи таких зарубіжних учених, як В. Бруно [1], Г. Дегріс [2], М. Джанетті [3], С. Классенс [4]. Щодо вітчизняних науковців, то найбільш фундаментально ця проблема розглянута в працях В. Геєця [5], О. Дзюблюка [6], А. Мороза [7], Т. Смовженко [8], Ф. Шпиґа [9] та інших. Однак, враховуючи поглиблену теоретичну розробленість в сфері іноземного капіталу та іноземного інвестування, невирішеним залишається питання економічної доцільності залучення іноземного капіталу для подальшого розвитку банківської системи України в контексті забезпечення її стійкості. Вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного капіталу в банківській системі України повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення позитивних та негативних наслідків експансії іноземного капіталу в банківську систему України в контексті впливу на забезпечення її фінансової стійкості, фінансової безпеки держави, економічний суверенітет країни.

**Результати.** В країнах Центральної та Східної Європи активна експансія іноземного капіталу в банківський сектор розпочалася ще в середині 1990-х рр. За даними на 2000 р. у цих країнах банки з іноземним капіталом контролюють в

середньому понад 60 % активів банківської системи (в Чехії – 66 %, в Угорщині – 62 %, в Польщі – 70 %) [10].

Основними внутрішніми передумовами експансії іноземного капіталу в банківську систему України є: структурна розбалансованість вітчизняної банківської системи; обмежена кількість фінансово надійних банків в Україні; низька конкурентоспроможність вітчизняної банківської системи.

Основними зовнішніми передумовами експансії іноземного капіталу в банківську систему України є: процеси фінансової глобалізації у світі; експансія банківського капіталу з перенасиченими ресурсами ринків промислово розвинутих країн; завершення переділу ринків банківських послуг у країнах Центральної та Східної Європи.

Зауважимо, що перший дочірній банк в Україні створила голландська фінансово-кредитна установа ING в 1995 р. [11]. За період 2001-2009 рр. кількість банків з іноземним капіталом в Україні зростає у 2,4 рази (з 22 одиниць до 53 одиниць), питома вага в загальній кількості банків, яким Національний банк України надав ліцензію на здійснення банківської діяльності – з 14,3 % до 28,8 % (рис. 1).

Суттєвих змін зазнала також і частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, що працюють на території України – вона збільшилася у 2,8 рази. Якщо в 2001 р. вона становила 13,3 %, то в 2009 р. – вже 36,7 %. За досліджуваний період зростає і кількість банків зі 100 % іноземним капіталом – з 7 одиниць в 2001 р. (це складало 4,5% від загальної кількості) до 17 одиниць у 2009 р. (9,2 % від загальної кількості банків).

Аналізуючи географію іноземного капіталу, який працює в банківській системі України, зауважимо, що він представлений 23 країнами світу, найбільшу частку в ньому станом на початок 2010 р. складає капітал з Росії, Кіпру, Австрії, Франції, Нідерландів та Угорщини.

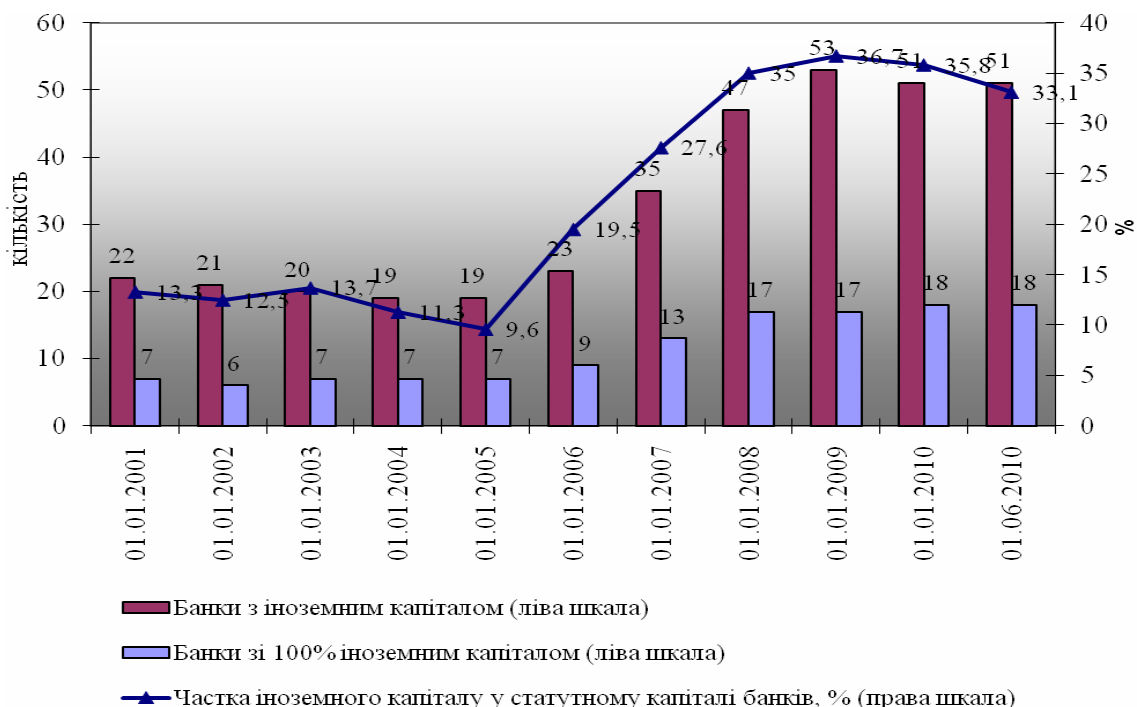


Рис. 1. Динаміка кількості банків України, що працюють за участю іноземного капіталу, за період з 01.01.2001 р. по 01.06.2010 р.

### **Визначимо позитивні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість фінансової системи України.**

Існує певна закономірність – чим більшою є сукупна іноземна присутність у банківському секторі даної країни, то менш чутливими до шоків і менш проциклічними стають у ній банки. Таким чином, більша диверсифікованість банків з іноземним капіталом робить їх менш вразливими до кризових явищ у приймаючій країні.

Якщо збільшення присутності іноземного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, то структура банківської системи вдосконалюється, банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фондові ринки, підвищується ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, при одночасному зниженні відсоткової ставки.

У країнах із невисокою присутністю іноземного банківського капіталу іноземні банки не стільки конкурують з національними, скільки займаються обслуговуванням іноземних клієнтів, тому збільшення частки іноземних інвестицій у банківську сферу є більш вигідним для країни з високою часткою іноземного капіталу.

Наявність банків з іноземним капіталом в Україні позитивно впливає на розвиток фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку.

Яскравим підтвердженням значної ролі іноземного капіталу в банківській системі України є поведінка іноземних банків в умовах фінансової кризи. Так, іноземні банки краще за вітчизняні відреагували на заклики Національного банку України щодо підвищення капіталізації, збільшивши протягом кризи загальний обсяг власного капіталу на 38 %, в той час, як власний капітал банків з українським капіталом знизився на 17 %.

Під час кризи у трьох вітчизняних банків з Топ-50 загальні активи стали нижчими за зобов'язання, у п'яти банках введена тимчасова адміністрація Національного банку України. Водночас жоден з банків з іноземним капіталом не мав аналогічних проблем. Більше того, в період кризи на український ринок прийшли Внешкономбанк (Росія) та Дойчбанк (Німеччина). Як бачимо, приватні вітчизняні банки виявилися менш фінансово стійкими до кризових явищ порівняно з іноземними, оскільки вони позбавлені зовнішньої підтримки.

Зростання іноземного капіталу посилює конкуренцію на ринку банківських послуг і розширює спектр якісних банківських продуктів.

Крім того, це сприяє поліпшенню диверсифікації ризиків завдяки застосуванню новітніх технологій їх страхування; активнішому переходу до міжнародних стандартів нагляду і регулювання банківської практики; підвищенню кваліфікації банківських працівників; розширенню пропозиції кредитних ресурсів: останні два-три роки кредитний портфель збільшувався щонайменше на 50 % щороку, насамперед, завдяки дешевим зарубіжним позикам; прискоренню процесу впровадження новітніх технологій ведення банківської діяльності; здешевленню вартості ресурсів через надходження на ринок України дешевих ресурсів та суттєве збільшення обсягів інвестицій; створенню умов для можливого повернення “вивезеного” українського капіталу; консолідації банків.

Прихід іноземних банків сприяє витісненню з ринку економічно слабких банків, що сприятиме посиленню довіри до вітчизняної банківської системи юридичних та фізичних осіб, а також формуванню конкурентоспроможної та фінансово стійкої банківської системи.



З точки зору оптимізації витрат гнучкість банків з іноземними інвестиціями забезпечує їм вищу прибутковість капіталу та активів, що вимагає від вітчизняних місцевих банків розробки адекватних механізмів зниження витрат.

Конкуренція з боку банків з іноземним капіталом, яка стимулює скорочення загальних витрат, позитивно впливає на доступність кредитів для кінцевого споживача, особливо враховуючи темпи збільшення витратності українських банків.

**Визначимо негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість фінансової системи України.**

За свідченням провідних експертів з досліджуваної проблематики, вплив іноземного капіталу на національну банківську систему є двоступеневим, тобто після досягнення певного проміжного «порогу», поява нових банків різко посилює всі наявні та приховані ефекти від присутності іноземних інвесторів. Залучення іноземного капіталу обумовлює появу серйозних проблем не лише для банківської системи, а й для української економіки (передусім її галузевої структури) та економічної безпеки держави в цілому.

Існують структурні ризики «залежного розвитку» та загострення через це всього комплексу економічних, соціальних та політичних проблем. Формальні і неформальні критерії та цілі діяльності банків з іноземним капіталом не обов'язково збігаються з національними цілями соціально-економічного розвитку. Структурна відсталість та інституційна слабкість економіки України робить можливість такого деформованого розвитку досить реальною. Різке зниження частки національного банківського капіталу може призвести до ситуацій, коли певні сфери економіки будуть позбавлені кредитів, бо акціонери банків з іноземним капіталом завжди інвестуватимуть у ті галузі і в тих країнах, де прибуток і безпека є вищими. Особливо це стосується сфер української економіки, пов'язаних із видобутком та первинною переробкою мінерально-сировинних ресурсів, попит на які на світових ринках, незважаючи на певні коливання, був, є і буде. Хоча Україна зацікавлена в прискореному розвитку на інноваційній основі і в якнайшвидшій постіндустріалізації.

Існує загроза «обвальної» глобалізації національної господарської системи та втрати економічного суверенітету. В умовах зростання глобальної нестабільності та конфліктності з непередбачуваними наслідками це вкрай небажаний сценарій, і сьогодні навіть високорозвинені країни здійснюють політику убезпечення від його можливих негативних наслідків вищевказаного.

Існують загрози для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований відтік капіталу та фінансових ресурсів. Початковий притік іноземного капіталу у вигляді відкриття філій та особливо – придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків з часом може призвести до серйозного відпливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів.

Досвід діяльності банків з іноземним капіталом свідчить про існування фактів незацікавленості в підвищенні їх капіталізації і нарощування активних операцій на існуючій капітальній базі. Так, для АБ «Ажіо» Національний банк України застосував обмеження на операції з валютними цінностями на міжнародному ринку, оскільки його шведські власники не збільшили капітал до рівня 72,18 млн. грн., необхідного для виконання спеціальних ліцензійних умов [12]. Група Raiffeisen International Bank-Holding AG відмовилась від здійснення злиття своїх підконтрольних банків в Україні і здійснила продаж банку АКБ «Райффайзен Банк Україна» [13].

Існують досить серйозні фінансові й економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності,

несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком фінансових ресурсів.

Відносна дешевизна і легкість доступу до зовнішніх джерел фінансових ресурсів слугує вагомим аргументом на користь кредитування в іноземній валюті, що посилює доларизацію в Україні.

Кредитування населення в іноземній валюті для купівлі імпортних товарів призводить до погіршення зовнішнього та внутрішнього товарно-грошового балансу, вимивання коштів з України, падіння попиту на продукцію вітчизняних виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок.

Прискорене нарощування капіталізації банків за рахунок зовнішніх джерел порушує збалансованість зовнішнього балансу: великий профіцит фінансового рахунку платіжного балансу зумовлює ревальваційний тиск на курс національної валюти, що змушує Національний банк України викуповувати надлишкові обсяги іноземної валюти, провокуючи тим самим монетарно-інфляційні наслідки.

Українські банки не завжди витримують посилення конкуренції, що виштовхує їх з прибуткових сегментів банківських послуг, обумовлює втрату великих корпоративних клієнтів.

Крім того, негативні наслідки впливу експансії іноземного капіталу в банківську систему України виявляються також і в тому, що: іноземні банки концентрують зусилля на досягненні своїх цілей, що не завжди співпадають з пріоритетами економічного розвитку України; існує загроза фінансовій безпеці України; підвищується ймовірність відтоку українського капіталу із країни; обмежується доступ національних позичальників до внутрішніх заощаджень; мобілізовані філіями іноземних банків ресурси використовуються для зовнішніх активних операцій; ускладнюється банківський нагляд за операціями філій іноземних банків; підвищується вразливість банківського сектору України від коливань на світових фінансових ринках тощо.

Слід розуміти, що кошти іноземних банків не є надійним джерелом кредитування національної економіки, при настанні фінансової кризи вони залишають ринок приймаючої країни без спроби відшкодування своїх витрат.

Крім того, існує загроза експансії на вітчизняний ринок не тільки авторитетних та потужних іноземних банків, але й банківських установ, які не мають високих міжнародних рейтингів та достатніх обсягів капіталу.

Не можна не враховувати також і ймовірність зосередження діяльності іноземних банків на найприбутковіших операціях, операціях із відмивання “брудних” грошей та спекулятивних фінансових операціях; ймовірність посилення іноземного контролю за банківською системою України, що може негативно позначитися на економічній безпеці держави; загострення міжбанківської конкуренції, що створює тиск на вітчизняні банки та в подальшому може сприяти їхній ліквідації.

**Висновки.** Поступове поглиблення процесів глобалізації та збільшення проникнення іноземного банківського капіталу призводить до розширення інтеграції України зі світовою спільнотою, а відповідно і підвищення рівня залежності української економіки від мінливого зовнішнього середовища. Проте, незважаючи на цілий ряд позитивних змін, експансія іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі супроводжується значним переліком ризиків для банківського сектору та економіки України в цілому, оскільки іноземні банки в Україні переслідують здебільшого власні цілі, не здійснюючи істотного позитивного впливу на економічний розвиток України та ефективність функціонування всієї банківської системи в цілому. Враховуючи факт фундаментальної залежності українських банків від іноземного капіталу, можна сказати, що у майбутньому може постати проблема експансії

української банківської системи іноземними банками. Головним ризиком нарощення частки іноземного капіталу в банківській системі України є зниження рівня фінансової безпеки держави, хоча і фінансова криза не спричинила відтік іноземного капіталу з банківської системи України, а іноземні інвестори проявили стратегічний інтерес до вітчизняного банківського сектору. Підвищення ролі іноземного банківського капіталу протягом фінансової кризи може створювати нові ризики, пов'язані з посиленням загрози економічному суверенітету країни і така тенденція повинна адекватно враховуватися у регуляторній політиці Національного банку України та уряду.

### Література

1. Bruno, V. The Real Effect of Foreign Banks [Text] / V. Bruno, R. Hauswald. – American University, 2009.
2. Claessens, S. Foreign Bank Presence in Developing Countries 1995-2006: Data and Trends [Text] / S. Claessens, N. Van Horen, T. Gurcanlar and J. Mercado. – World Bank, United Kingdom's Department for International Development (DECRG trade and services project). 2008. – March.
3. Degryse, H. Foreign bank entry and credit allocation in emerging markets [Text] / H. Degryse, O. Havrylchuk, E. Jurzyk, S. Kozak. – IMF, CentER, Tilburg University, 2009.
4. Giannetti, M. "Lending by Example": Direct and Indirect Effects of Foreign Banks in Emerging Markets [Text] / M. Giannetti, S. Ongena. – CEPR, 2009.
5. Геєць В.М. Іноземний капітал у банківській системі України. Дзеркало тижня. № 26 (605). 0 – [Електронний ресурс] / В.М.Геєць. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2040/53895/>.
6. Дзюблюк, О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи [Текст] / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.
7. Мороз, А. М. Іноземні банки та іноземна валюта: окремі аспекти їх функціонування в Україні [Текст] / А. М. Мороз // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. – Вип. 13. – К. : КНЕУ, 2009. – 313 с.
8. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів [Текст]: монографія / [Т. С. Смовженко, О. І. Кіреєв, О. О. Другов та ін.] ; під ред. Т. С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2008. – 231 с.
9. Шпиг, Ф. І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу [Текст] / Ф. І. Шпиг. – Суми : Ділові перспективи, 2006. – 288 с.
10. Сніжко, О. Фінансова консолідація у стратегії розвитку банківського сектора України [Текст] / О. Сніжко // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 66–82.
11. Шаповал А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України / А. Шаповал // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 2-7.
12. Ипполитов, П. С. Иностранцы ведут себя как маленькие [Электронный ресурс] / П. С. Ипполитов // Коммерсантъ Украина. – 2007. – № 25. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ua>.
13. Смоллов, В. П. Слияние обернулось сливом [Электронный ресурс] / В. П. Смоллов. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ua/doc.html>.

**Summary.** In the article certainly positive and negative consequences of expansion of foreign capital in the banking system of Ukraine in the context of influence on providing of its financial firmness financial safety of the state, economic sovereignty of country.

**Keywords:** banking system, foreign capital, financial firmness, expansion, financial safety.

*Стаття надійшла до редакції 30.04.2011*

*Самородов Б.В.  
Лернер Ю.І.*

## **АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ З МЕТОЮ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ**

**Анотація.** В статті запропоновано підхід до прогнозування, аналізу та оцінки основних показників діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через використання механізму сек'юритизації активів банку. Застосовуючи методіку проведено аналіз таких показників діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення.

**Ключові слова:** банк, аналіз, показники банківської діяльності, прогнозування, сек'юритизація активів.

**Актуальність теми дослідження.** У будь-якому суспільстві як цілісній соціально-економічній системі, його окремих сферах або ланках кожної сфери час від часу відбуваються кризові явища, які загрожують існуванню самої системи. Найбільш істотне значення має подолання кризових станів у банках, які утворюють первинний ланцюг економіки держави. Незважаючи на те, що банки України поступово виходять з кризи, цей процес потребує прискорення. Основним засобом виживання банку у таких умовах є ефективне управління фінансовим розвитком банків, яке повинно ґрунтуватися на розробці та реалізації особливих заходів, які забезпечують вихід із банкрутства і подолання неплатоспроможності. Розробка та впровадження таких заходів дасть змогу поліпшити стан вітчизняних підприємств.

Виходячи з ситуації що склалася на грошово-кредитному ринку одним із головних питань, що постає перед банківською сферою є вироблення стратегії подальшого динамічного фінансового розвитку та закріплення поточних результатів. Однією з важливих задач фінансового розвитку банку є його вихід на зовнішні ринки з метою залучення коштів, що можуть бути направлені на збільшення активів для забезпечення поточної діяльності банків.

В цьому сенсі однією з найголовніших та найвідповідальніших складових фінансового менеджменту є планування. І при цьому процес планування включає аналіз та прогнозування внутрішнього стану банку і зовнішніх економічних показників. Актуальним на сьогодні є питання прогнозування та аналізу основних показників діяльності банку при виході банків на міжнародні фінансові ринки з метою реалізації цінних паперів. Також, важливою задачею є оптимізація виходу банку на зовнішні ринки, тому як необхідно мати найбільш ефективний та об'єктивний інструмент цього виходу.

**Аналіз публікацій по темі.** В банківській діяльності існують методики для визначення таких показників діяльності банків, як операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення. Визначати поточні величини показників, застосовуючи ці методики, можна тільки маючи детальні реальні дані діяльності того чи іншого банку.

Також, якщо казати про прогнозування діяльності банків, то питаннями розробки методик статистичної обробки даних, планування та прогнозування показників діяльності фінансово-кредитних установ, у тому числі і банків, займаються як

аналітики банків, так і відомі вчені: А.А. Алексєєв, О.Д. Василик, О.М. Горбач, В.М. Калініна, В.М. Костин, Н.І. Костіна, Н.В. Купрієнко, Ю.І. Лернер, О.О. Пономарьова, В.І. Соловьев, Д.В. Тихонов, Н.А. Тішина, Н.А. Цейтлін [2-6] та інші.

Однак, автору не вдалося знайти в літературі робіт, що присвячені постановці та розгляду такої задачі аналізу та оцінки діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через використання механізму сек'юритизації активів банку.

**Мета дослідження** полягає в розробці методики прогнозування та аналізу основних показників діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через використання механізму сек'юритизації активів банку. Застосовуючи методику провести аналіз таких показників діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення.

**Викладення основного матеріалу.** Коротко надамо визначення сек'юритизації активів банку. Сек'юритизація банківських активів з метою формування нових коштів - найпоширеніший спосіб залучення додаткових ресурсів, який дотепер, на жаль, не отримав широкого застосування в Україні.

Сек'юритизація активів - це переоформлення частини доходних активів у цінні папери з подальшим їх продажем на відкритому ринку для залучення додаткових коштів [6]. Такі цінні папери привабливі як для продавців, так і для інвесторів, оскільки вони, як правило, передбачають деномінацію, річний прибуток, ліквідність і ризик на кращих умовах, ніж ті, які може мати звичайний власник кредитних вкладень.

Переваги сек'юритизації активів: додатковий прибуток у вигляді комісійних за обслуговування пакетів активів; додаткові прибутки від різниці між процентними ставками при сек'юритизації активів і виплатами інвесторам; зниження податків через відрахування витрат із сек'юритизації; спосіб «очищення» кредитного портфеля - позики, що містяться в сек'юритизованому пакеті, вилучаються з балансу банку, що поліпшує показник «капітал/активи» (капітал залишається тим самим, а сума активів зменшується) і банк виглядає фінансово сильнішим; зниження процентного ризику, оскільки сек'юритизація передбачає погодження між собою термінів платежів за банківськими активами і зобов'язаннями.

Прогнозування показників діяльності банку з урахуванням витрат та результатів по виходу банку на зовнішні ринки, а саме використання механізму сек'юритизації активів, відбувається на основі дійсних в банківській системі стандартів фінансового (бухгалтерського) та управлінського обліку, а також виходячи з наступних початкових даних.

Спочатку необхідно визначити об'єм сек'юритизації активів. Для цього необхідно проаналізувати об'єми кредитування в банку А в ретроспективні періоди та провести прогнозування показника «об'єм кредитування» на перспективні періоди діяльності банку. Дані по кредитуванню в банку А за ретроспективний період (2006-2010 рр.) взяті з із відкритих джерел [7] та на їх основі спрогнозовані об'єми кредитування на перспективний період – 2011-2017 рр. Проведений аналіз показав, що банк А може сек'юритизувати кредитні активи на рівні 10%-20% від загального об'єму кредитування. У зворотному випадку, з одного боку, проводити сек'юритизацію буде неефективно; з іншого боку, неможливо буде забезпечити інвестування правом вимоги (цесія) по стандартизованим та неproblemним кредитам; з третього боку, цей відсоток впливає на витрати, що понесе банк при підготовці до сек'юритизації, і банк повинний мати необхідні кошти для цього (це буде показано нижче). У зв'язку із цим приймається об'єм сек'юритизації рівним 13% від об'єму кредитування.

В таблиці 1 наведені дані щодо об'єму кредитування в ретроспективному (2006-2010 рр. – помічено сірим кольором в табл.1) та перспективному періодах (2011-2017

рр.), а також об'єми сек'юритизації та витрати на її проведення. Зазначимо тут, що в даній роботі аналіз вибору методу прогнозування значень перспективних показників не проводився. Прогнозування перспективних значень показників може здійснюватись різними методами на основі даних ретроспективного періоду [2-5].

Витрати на проведення сек'юритизації, що приведені в табл.1 розраховані наступним чином. Початкові витрати на проведення сек'юритизації складають 3%-4% від проданих активів [1, 6]. Прийемо, що ці витрати в нашому випадку складатимуть 3% від сек'юритизованих активів. Як можна побачити з табл. 1, в середньому річний об'єм сек'юритизації складає майже 67,5 млн.грн. або \$8,4 млн. Загальний об'єм сек'юритизації активів банку А за 6 років складає 405,21 млн.грн. або \$50,7 млн. Тоді початкові витрати на проведення сек'юритизації складатимуть  $50,7 \cdot 0,03 = 1,521$  млн. або 12,2 млн.грн. (при курсі гривні – за 1 грн. \$8)., що повинні бути здійснені в рік підготовки сек'юритизації, тобто в 2011 рік. Крім того, в процесі сек'юритизації повинні бути здійснені ще додаткові витрати, які складають 1-2% від початкових. Прийемо, що вони входять до складу початкових витрат у зв'язку із невеликим їх значенням.

Таблиця 1.

Об'єм кредитування, сек'юритизації та витрат на її проведення для банку А

№ з/п*	Назва показника	Значення показників						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Об'єм кредитування, млн.грн./рік	248	276	407	340	360	458	480
2	Об'єм сек'юритизації **	–	–	–	–	–	–	<u>62,4</u> 7,8
3	Витрати на сек'юритизацію **	–	–	–	–	–	<u>12,2</u> 1,521	–
№ з/п*	Назва показника	Значення показників						
		2013	2014	2015	2016	2017	Разом *	В середньому за рік *
1	Об'єм кредитування, млн.грн./рік	458	480	499	515	529	541	553
2	Об'єм сек'юритизації **	<u>64,87</u> 8,1	<u>66,95</u> 8,4	<u>68,77</u> 8,6	<u>70,33</u> 8,8	<u>71,89</u> 9	<u>405,2</u> 1 50,7	<u>67,535</u> 8,4
3	Витрати на сек'юритизацію **	–	–	–	–	–	<u>12,2</u> 1,521	<u>12,2</u> 1,521

\* – у чисельнику наведені дані за ретроспективний період, у знаменнику – за перспективний період

\*\* – у чисельнику наведені дані в млн.грн./рік, у знаменнику – в млн.дол.США/рік (курс прийнятий 8 грн. за 1 дол. США)

Також, для розрахунків приймемо наступні вимоги для визначення показників діяльності банку (табл. 2).

Таблиця 2.

*Показники сек'юритизації активів*

№ з/п	Показник	Значення показника
1.	Курс долара США (в середньому за перспективний період)	8 грн. за \$1
2.	Процентні доходи від реалізації в активних операціях інвестованих іноземними інвесторами коштів від сек'юритизації (в середньому за перспективний період)	15% річних
3.	Початок перспективного періоду (підготовчий період)	2011 рік
4.	Початок здійснювання зовнішнього запозичення	2012 рік
5.	Кінець перспективного періоду	2017 рік
6.	Тривалість сек'юритизації активів	6 років
7.	Ставка доходності від операцій, %	7
8.	Формування додаткових капітальних вкладень, що відбувається з чистого прибутку	50% щорічно від чистого прибутку
9.	Загальний середній строк служби об'єктів та обладнання, в які інвестуються сформовані в з чистого прибутку додаткові власні капітальні вкладення	15 років

Зазначимо, також, що інвестований зовнішніми інвесторами капітал у банку витрачається повністю на активні операції с метою підвищення прибутку та рентабельності діяльності від підвищення додаткових капіталовкладень та збільшення фонду накопичення та споживання, а також на формування додаткових капіталовкладень та збільшення фонду накопичення та споживання.

Також приймемо, що під час проведення зовнішніх запозичень ніякі інші крупні проекти по збільшенню пасивів і активів банку А не відбуваються (не реалізуються) у зв'язку із тим, що у протилежному випадку необхідно показники без урахування зовнішній запозичень корегувати на результати таких проектів.

Методика прогнозування основних показників діяльності банку при випуску єврооблігацій полягає в наступному.

На першому етапі необхідно спрогнозувати на перспективний період такі показники діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення.

На другому етапі з урахуванням початкових даних, що наведені у табл.1 та 2 розраховуються витрати та результати, які будуть отримані банком у зв'язку із виходом на зовнішні ринки через використання механізму сек'юритизації активів банку А, а саме:

- об'єм сек'юритизації С, млн.грн./рік;
- збільшення витрат у зв'язку із проведенням сек'юритизації  $\Delta B_{\Pi}$ , млн.грн./рік;
- збільшення витрат, що пов'язані із доходністю облігацій, які придбані у SPV іноземними інвесторами  $\Delta B_1$ , млн.грн./рік;
- збільшення доходів у зв'язку із реалізацією авансованого інвесторами капіталу ( $\Delta D_p$ ), млн.грн. /рік.

На третьому етапі розраховуються показники з урахуванням витрат та результатів виходу на зовнішні ринки через випуск єврооблігацій.

На четвертому етапі розраховуються зміни показників у зв'язку із формуванням капітальних вкладень (фонду накопичення), а саме:

- формування додаткових капітальних вкладень (К), млн.грн./рік;
- збільшення амортизації у зв'язку із формуванням додаткових капітальних вкладень ( $\Delta A$ ), млн.грн./рік;
- збільшення витрат у зв'язку із збільшенням амортизації ( $\Delta B_a$ ), млн.грн./рік.

На п'ятому етапі розраховуються показники з урахуванням витрат и результатів виходу на зовнішні ринки через сек'юритизацію активів, а також формування капітальних вкладень.

На шостому етапі аналізуються зміни показників за перспективний період в результаті зовнішнього залучення коштів через сек'юритизацію активів, шляхом порівняння отриманих даних із початковими прогнозними значеннями показників діяльності банку.

Також, в нашому випадку пропонується застосувати запропоновану методику для аналізу показників діяльності банку «А» (назву банку змінено навмисно). Необхідну статистичну інформацію для визначення даних перспективного періоду 2011-2017 рр. взято при цьому із відкритих джерел [7].

Як було вже зазначено вище, в цій роботі автор не зупиняється на методиці визначення початкових значень показників перспективного періоду, а зразу пропонується перейти до методики прогнозування та аналізу показників при виході банку на зовнішні ринки через проведення сек'юритизації активів.

В таблиці 3 наведені значення основних показників діяльності банку А в перспективному періоді при його зовнішніх залученнях коштів шляхом випуску та реалізації єврооблігацій на міжнародних фондових ринках.

Таблиця 3.

Основні показники діяльності банку А при випуску та реалізації єврооблігацій

№ з/п*	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2011	2012	2013	2014
1.1	Доходи (Д)	56,2	59,8	62,9	65,2
1.2	Витрати (В)	43,5	45,8	47,6	49,2
1.3	Амортизація (А)	3,48	3,66	3,81	3,94
1.4	Операційний прибуток ( $\Pi_o$ )	15,88	17,5	19,13	20
1.5	Чистий прибуток ( $\Pi_q$ )	8,58	9,45	10,33	10,8
1.6	Рентабельність (r), %	37	38	40	41
1.7	Капітальні вкладення (К)	4,34	4,61	4,84	5,02
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2015	2016	2017	Разом
1.1	Доходи (Д)	66,8	69,1	70,6	450,6
1.2	Витрати (В)	50,5	51,7	52,7	341
1.3	Амортизація (А)	4,04	4,14	4,22	27,29
1.4	Операційний прибуток ( $\Pi_o$ )	20,38	21,75	22,38	137,02
1.5	Чистий прибуток ( $\Pi_q$ )	11,01	11,75	12,09	74,01
1.6	Рентабельність (r), % **	40	42	42	280 / 40
1.7	Капітальні вкладення (К)	5,14	5,32	5,43	34,7



Продовження табл. 3

№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2011	2012	2013	2014
2.8	Об'єм сек'юритизації С, млн.грн./рік	–	62,4	64,87	66,95
2.9	Збільшення витрат у зв'язку із проведенням сек'юритизації (ΔВ <sub>п</sub> ), млн.грн./рік	12,2	–	–	–
2.10	Збільшення витрат, що пов'язані із доходністю облігацій, які придбані у SPV іноземними інвесторами (ΔВ <sub>і</sub> ), млн.грн.	–	4,37	4,54	4,69
2.11	Збільшення доходів у зв'язку із реалізацією авансованого інвесторами капіталу (ΔД <sub>р</sub> ), млн.грн	–	9,36	9,73	10,04
2.12	Капітальні вкладення (К)	4,34	4,61	4,84	5,02
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2015	2016	2017	Разом
2.8	Об'єм сек'юритизації С, млн.грн./рік	68,77	70,33	71,89	405,21
2.9	Збільшення витрат у зв'язку із проведенням сек'юритизації (ΔВ <sub>п</sub> ), млн.грн./рік	–	–	–	12,2
2.10	Збільшення витрат, що пов'язані із доходністю облігацій, які придбані у SPV іноземними інвесторами (ΔВ <sub>і</sub> ), млн.грн.	4,81	4,92	5,03	28,36
2.11	Збільшення доходів у зв'язку із реалізацією авансованого інвесторами капіталу (ΔД <sub>р</sub> ), млн.грн	10,32	10,55	10,78	60,78
2.12	Капітальні вкладення (К)	5,14	5,32	5,43	34,7
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2011	2012	2013	2014
3.13	Доходи (Д)	56,2	69,16	72,63	75,24
3.14	Витрати (В)	55,7	50,17	52,14	53,89
3.15	Амортизація (А)	3,48	3,66	3,81	3,94
3.16	Операційний прибуток (Π <sub>о</sub> )	0,6	23,7	25,6	26,7
3.17	Чистий прибуток (Π <sub>ч</sub> )	0,32	12,8	13,82	14,42
3.18	Рентабельність (г), %	1,1	47,2	49,1	49,5
3.19	Капітальні вкладення (К)	4,34	4,61	4,84	5,02
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2015	2016	2017	Разом
3.13	Доходи (Д)	77,12	79,65	81,38	511,38
3.14	Витрати (В)	55,31	56,62	57,73	381,56
3.15	Амортизація (А)	4,04	4,14	4,22	27,29
3.16	Операційний прибуток (Π <sub>о</sub> )	27,3	28,8	29,6	162,3

Продовження табл. 3

3.17	Чистий прибуток (П <sub>ч</sub> )	14,74	15,55	15,98	87,63
3.18	Рентабельність (г), % **	49,4	50,9	51,3	298,5/42,6
3.19	Капітальні вкладення (К)	5,14	5,32	5,43	34,7
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2011	2012	2013	2014
4.20	Формування додаткових капітальних вкладень (К), млн.грн./рік	–	6,4	6,9	7,2
4.21	Збільшення амортизації у зв'язку із формуванням додаткових капітальних вкладень (ΔА), млн.грн./рік	–	0,51	0,55	0,58
4.22	Збільшення витрат у зв'язку із збільшенням амортизації (ΔВ <sub>а</sub> ), млн.грн./рік	–	0,51	0,55	0,58
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2015	2016	2017	Разом
4.20	Формування додаткових капітальних вкладень (К), млн.грн./рік	7,4	7,8	8	43,7
4.21	Збільшення амортизації у зв'язку із формуванням додаткових капітальних вкладень (ΔА), млн.грн./рік	0,59	0,62	0,64	3,49
4.22	Збільшення витрат у зв'язку із збільшенням амортизації (ΔВ <sub>а</sub> ), млн.грн./рік	0,59	0,62	0,64	3,49
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2011	2012	2013	2014
5.23	Доходи (Д)	56,2	69,16	72,63	75,24
5.24	Витрати (В)	55,7	50,68	52,69	54,47
5.25	Амортизація (А)	3,48	4,17	4,36	4,52
5.26	Операційний прибуток (П <sub>о</sub> )	0,63	23,1	24,9	26
5.27	Чистий прибуток (П <sub>ч</sub> ) ***	0,34	12,47/6,07	13,45/6,55	14,04/6,84
5.28	Рентабельність (г), %	1,1	45,6	47,3	47,7
5.29	Капітальні вкладення (К)	4,34	11,01	11,74	12,22
№ з/п	Назва показника	Значення показників, млн.грн./рік			
		2015	2016	2017	Разом
5.23	Доходи (Д)	77,12	79,65	81,38	511,38
5.24	Витрати (В)	55,9	57,24	58,37	385,05
5.25	Амортизація (А)	4,63	4,76	4,86	30,78
5.26	Операційний прибуток (П <sub>о</sub> )	26,5	28	28,8	157,93

Закінчення табл. 3

5.27	Чистий прибуток (П <sub>ч</sub> ) ***	14,31/6 ,91	15,12/7,32	15,55/7,5 5	85,3/41, 24
5.28	Рентабельність (г), % **· ****	47,4	48,9	49,3	287,3/41 ; 286,2/47 ,7
5.29	Капітальні вкладення (К)	12,54	13,12	13,43	78,4

\* – перша цифра – номер етапу методики, друга цифра – номер показника за порядком  
 \*\* – у знаменнику наведено значення рентабельності в середньому за рік  
 \*\*\* – у чисельнику наведені дані без урахування формування додаткових капітальних вкладень, у знаменнику – з урахуванням їх формування  
 \*\*\*\* – наведені дані без урахування непоказового 2011 року – року витрат на організацію сек'юрітизації активів

В таблиці 4 наведені дані щодо зміни основних показників за перспективний період в результаті зовнішнього залучення коштів через сек'юрітизації активів (шостий етап методики).

Таблиця 4.

*Зміна показників за перспективний період в результаті зовнішнього залучення коштів через випуск єврооблігацій*

№ з/п	Назва показника	Значення показника, млн.грн.		Зміна показника	
		До зовнішнього залучення	В результаті зовнішнього залучення	Абсолютна, млн.грн	Відносна, %
1	2	3	4	5 = 4 – 3	6 = 5/3 · 100
1.	Доходи (Д)	450,6	511,38	60,78	13,5
2.	Витрати (В)	341	385,05	44,05	12,9
3.	Амортизація (А)	27,29	30,78	3,49	12,8
4.	Операційний прибуток (П <sub>о</sub> )	137,02	157,93	20,91	15,3
5.	Чистий прибуток (П <sub>ч</sub> ) *	74,01	85,28 / 41,24	11,27 / -32,77	15,2 / -44,3
6.	Рентабельність (г), % **	40	41 / 47,7	1 / 7,7	2,5 / 19,3
7.	Капітальні вкладення (К)	34,7	78,4	43,7	125,9

\* – у чисельнику наведені дані без урахування формування додаткових капітальних вкладень, у знаменнику – з урахуванням їх формування  
 \*\* – у чисельнику наведені дані за весь перспективний період, у знаменнику – без урахування непоказового 2011 року – року витрат на організацію сек'юрітизації активів

Аналізуючи дані, що розкривають ефективність зовнішнього залучення банку А через проведення сек'юрітизації активів (табл.3 та табл.4), необхідно зробити наступні висновки:

1. В результаті використання цього інструменту фондового ринку за перспективний період, що розглядається, відносна зміна доходів банку складає 13,5 %,

витрат – 12,9% (в середньому маємо збільшення на 13,2%). Але в абсолютному вимірюванні ріст доходів перевищує ріст витрат приблизно на 16,7 млн.грн.

2. Вказане перевищення темпів росту доходу над темпами росту витрат при використанні сек'юритизації призводить до того, що на кожну гривню росту доходів операційний прибуток зростає приблизно на 1,38 гривні, хоча і абсолютний (20,91 млн.грн.) і відносний (15,3%) зріст цього прибутку може вважатись незначним. Це пов'язано із тим, що при використанні методу сек'юритизації активів відбувається збільшення не тільки доходної частини, але і витратної частини також.

3. Чистий прибуток банку А при використанні вказаного інструменту зовнішнього запозичення збільшується майже на 11,3 млн.грн. за перспективний період, що складає 15,2% від об'єму чистого прибутку (якщо зовнішній запозичень не було б). Таким чином, при цьому могли б бути сформовані два фонду – накопичення та споживання – у розмірі 85,28 млн.грн. Но вказаний інструмент при носить зовнішнім інвесторам 7% річного доходу (що більше, ніж доход від інвестування в цінні папери зарубіжних країн), тому може бути прийняте (було прийняте в даному прикладі) рішення сформувані з фонду накопичення (по мірі формування цього фонду) додаткові капітальні вкладення у розмірі 43,7 млн.грн., які б сприяли технічному розвитку банку А (ввід додаткових площин, нових банківських технологій, нового банківського устаткування). Та майже 41,6 млн.грн., що залишаються, можуть бути направлені до фонду споживання (на додаткову заробітну платню, збільшення штату, об'ємів матеріальних ресурсів та інше).

4. В результаті вказаного в п. 3 висновків рішення, після завершення зовнішнього запозичення чистий прибуток зменшується майже на 33 млн.грн. або на 44,3%, але при цьому формуються додаткові капітальні вкладення у розмірі 43,7 млн.грн., з урахуванням чого початковий рівень фондів накопичення та споживання збільшується майже на 11,3 млн.грн., що видно з табл. 4.

5. Банк А отримує можливість технічно розвиватися (капітальні вкладення збільшуються майже в 1,3 рази, хоча при цьому фонд споживання зменшується на 44,3%).

6. Вказане вище відобразилось і на зміні середнього річного рівня (за перспективний період) рентабельності діяльності банку А: якщо розглядати весь 7-ми річний проведення сек'юритизації, то її величина майже не змінилася (зміна на 2,5%). Якщо не враховувати скрутний 2011 рік для банку А, коли впроваджувалась сек'юритизація активів на зовнішньому ринку і витрати майже зрівнялися із доходами банку, то величина рентабельності у середньорічному вираженні збільшилась на 19,3%. Такий результат пояснюється значними коштами, що витрачаються як на організацію сек'юритизації, так і на обслуговування цінних паперів (облігацій) при її проведенні. Слід тут повернутися до питання вибору величини об'єму сек'юритизації, який в даному прикладі був прийнятий рівним 13% від об'єму кредитування. При поточних початкових даних для банку А не є доцільним встановлювати величину цього показника вище ніж 13% у зв'язку із тим, що у протилежному випадку витрати у рік підготовки та організації сек'юритизації (в нашому випадку 2011 рік) витрати банку А перевищать доходи та, як наслідок, рентабельність банку в цей рік буде від'ємною.

**Висновки.** В роботі запропоновано методику прогнозування та аналізу основних показників діяльності банку при виході на зовнішні фондові ринки через проведення сек'юритизації активів. Застосовуючи методику проведено аналіз таких показників діяльності банку, як доходи, витрати, операційний прибуток, чистий прибуток, рентабельність, амортизація, капітальні вкладення в перспективному періоді (2011-2017 рр.).

Проаналізувавши отримані результати із застосуванням запропонованої методики прогнозування основних показників банківської діяльності зроблено висновки про те, що інструмент виходу банку на зовнішні ринки з метою залучення коштів через організацію та проведення сек'юритизації активів банку є ефективним інструментом, при якому значення основних показників збільшуються. Це говорить про можливість використання такого інструменту для виходу на зовнішні фондові ринки.

### Література

1. Гвардин С. В. IPO. Стратегия, перспективы и опыт российских компаний / С. В. Гвардин; М.: Вершина. – 2007. – 264 с.
2. Горбач А.Н. Анализ спонтанных последовательностей и регрессионных моделей в маркетинге. / А.Н. Горбач, Н.А. Цейтлин // Харьков: ФО-П Шейпіна О.В., 2008. – 182 с.
3. Калинина В.Н. Введение в многомерный статистический анализ: Учебное пособие / В.Н. Калинина, В.И. Соловьев // М.: ГУУ, 2003. – 92 с.
4. Костіна Н.І. Фінанси: система моделей і прогнозів: Навчальний посібник // Н.І. Костіна, А.А. Алексєєв, О.Д. Василик // К.: Четверта хвиля, 1998. – 304 с.
5. Куприенко Н.В. Статистические методы изучения связей. Корреляционно-регрессионный анализ. Учебное пособие / Н. В. Куприенко, О. А. Пономарева, Д. В. Тихонов // Изд-во СпбГПУ, 2008 г. – 118 с.
6. Лернер Ю.И. Экономические инструменты производственной и предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и рисков. Часть II. Том 7. Экономические инструменты эмиссии и обращения ценных бумаг. / Ю.И. Лернер; Х.: Тимченко, 2008. – 544 с.
7. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://www.bank.gov.ua>.

**Summary.** In the paper the technique of prediction, analysis and estimation of basic indicators of activity of the bank for emergence to the foreign markets through using of operation of the securitize of the bank assets is offered. On the basis of created technique the analysis of such indicators as income, costs, operation profit, net profit, profitability, amortization, capital expenditure are determinated.

**Keywords:** bank, analysis, indicators of the bank activity, prediction, securitize of the assets.

*Стаття надійшла до редакції 17.05.2011*

## УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

**Анотація.** Стаття присвячена обґрунтуванню взаємозв'язку фінансової стійкості й ліквідності банку. Розглянуто проблеми пошуку та практичного застосування важелів захисту незбалансованості ліквідності у діяльності вітчизняних банків з метою підвищення фінансової стійкості та ефективності функціонування банківської системи в Україні.

**Ключові слова:** банк, ліквідність банку, ліквідна позиція, нормативи ліквідності, достатня ліквідність банку, надлишок ліквідності, недостатній рівень ліквідності, управління ліквідністю, фінансова стійкість банку.

**Постановка проблеми.** Економіка України глибоко відчула на собі наслідки світової фінансової кризи. Найбільш вразливою виявилася банківська система країни, що позначилось на її стабільності та ефективності виконання нею своїх функцій. Банки є рушійною силою національної економіки, адже саме вони за допомогою фінансових інструментів здатні впливати на стабільність економічної ситуації в країні. Тому, особливо актуальною є проблема забезпечення фінансової стійкості банку.

Банківська ліквідність відіграє життєво важливу роль як у діяльності окремого банку, так і у кредитній системі держави. Неліквідний банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, що значно ускладнює запозичення коштів із зовнішніх джерел, банк втрачає потенційний прибуток. Надлишкова ліквідність є результатом негативного управління банком і говорить про неспроможність менеджменту банку ефективно розпоряджатися залученими ресурсами. Така ліквідність спричиняє зниження рентабельності банківської діяльності й навіть може привести до збитковості банку. Тому вирішення проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет в роботі банку, а формування та використання адекватного інструментарію управління ліквідністю банку – першочергове завдання, що і визначає актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Управління ліквідністю банку досліджували такі науковці, як О.І. Лаврушин [1], В.І. Міщенко [2], В.М. Шелудько [3], О.Д. Вовчак [4], Ю.С. Ребрик [5], Н.О. Хіміч [6], М.А. Поморина [7] та ін. Незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вищезазначеними та іншими вченими, слід зауважити, що питання формування методичних підходів до вдосконалення управління ліквідністю банків залишається недостатньо розробленим як у теоретичному, так і у практичному аспектах, особливо у контексті фінансової стійкості банків.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідження методологічних аспектів ліквідності банків та впровадження на цій основі засад управління ліквідністю, як складової фінансової стійкості банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На даний момент для економіки України особливо актуальною є проблема забезпечення фінансової стійкості банків. Світова фінансова криза негативно вплинула на розвиток усіх банківських систем світу. Україна не стала винятком. Вітчизняні банки зіткнулися з недостатністю ліквідності на початку кризи, через що Національний банк України був вимушений впровадити мораторій на відкликання депозитів. Приблизно з кінця 2009 року внаслідок припинення кредитування у банків відчувається надлишок ліквідних коштів та

незбалансованість ресурсної бази, що негативно впливає на формування прибутку банку. Саме через ці проблеми, на наш погляд, банки в останній час почали приділяти значну увагу зміцненню своєї фінансової стійкості, яка є запорукою фінансової стійкості держави в цілому.

Питанням стійкості банківської системи в економічній літературі відведено значне місце. Аналіз досліджень та публікацій із даної проблематики [8-11] вказує на те, що не існує загальноприйнятого тлумачення цього поняття. Н.М. Шелудько пропонує визначати фінансову стійкість банку як динамічну інтегральну категорію «системи трансформації ресурсів та ризиків», здатну повноцінно виконувати свої функції, витримувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [12]. Вважаємо, що це визначення є найбільш вірним, але потребує уточнення. Так, на нашу думку, недоцільно розглядати банк, як систему трансформації ресурсів і ризиків. До функцій банку відноситься не тільки зазначена діяльність, а й виконання багатьох інших операцій та послуг. Проте, вважаємо, що автор чітко визначив саму сутність фінансової стійкості банку, як його здатності витримувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Погоджуємося, що це динамічна характеристика, так як її стан може змінюватися. Таким чином, на наш погляд, фінансова стійкість банку – це динамічна характеристика банку, яка визначає його здатність витримувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та виконувати свої функції на протязі безперервного терміну дії. Фінансова стійкість включає показники, які розкривають і синтезують результативність складових стійкості банківської установи, особливо обсяг і структуру власних засобів, рівень прибутковості, норму прибутку на власний капітал, дотримання показників ліквідності, мультиплікативну ефективність власного капіталу, обсяг створеної додаткової вартості. Фінансова стійкість банку – це складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої, в свою чергу, є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість і ризик комерційного банку (рис. 1).

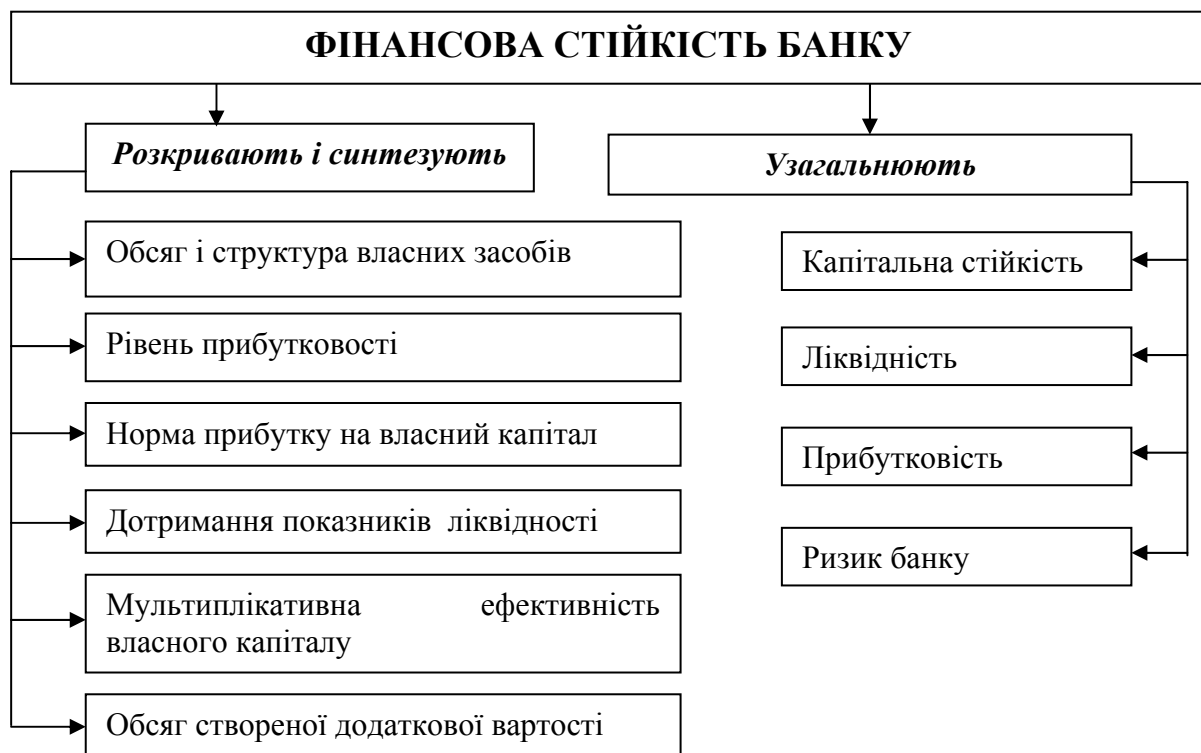


Рис. 1. Основні показники фінансової стійкості банку

Таким чином, бачимо, що ліквідність надзвичайно важлива для банку, як складова фінансової стійкості. Кожен банк для забезпечення своєї стабільності має бути впевненим, що у будь-який момент зможе задовольнити потреби своїх кредиторів і позичальників. Для цього йому потрібно підтримувати відповідність між активними та пасивними статтями балансу, між строками повернення кредитів та строками закінчення депозитів. Усі ці процеси включає управління ліквідністю банку. Стабільне функціонування та подальший розвиток банків залежить від здатності банку організувати ефективне управління ліквідністю. Від управління ліквідністю залежить не лише спроможність банку розраховуватись за своїми зобов'язаннями, але і задовольняти існуючий попит на ресурси для здійснення активних операцій. Крім того, дотримання встановлених вимог ліквідності є основним свідченням надійності установи банку, а, отже, і ділової репутації.

Управління ліквідністю банку як складової фінансової стійкості сьогодні особливо важливо для України. Через минулу фінансову кризу, яка розпочалася у 2008 році та наслідки якої відчувають банки й зараз, банківська система держави зіткнулася з таким явищем, як надмірна або надлишкова ліквідність. Банки задля забезпечення своєї платоспроможності накопичували ресурси, приваблювали вкладників великими відсотками по депозитам, в наслідок чого недоотримували прибуток та негативно впливали на фінансову стійкість. Зараз метою кожної банківської системи є зниження рівня ліквідності та збільшення обсягу операцій, які збільшать прибутковість кожного банку.

Ознайомившись з думками різних вчених, проаналізувавши основні підходи до визначення термінів ліквідність та ліквідність банку, приходимо до висновку, що найточніше сутність поняття управління ліквідністю банку можна визначити як діяльність банку із забезпечення такого розміщення коштів, щоб можна було у будь-який момент розрахуватися із зобов'язаннями ( в короткий термін перетворити активи у грошові кошти).

Розглянемо динаміку показників ліквідності вітчизняних банків у 2010 році (табл.1) [13].

Таблиця 1

*Стан ліквідності банків у 2010 році*

Станом на	Н4 – норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 відсотків)	Н5 – норматив поточної ліквідності (не менше 40 відсотків)	Н6 – норматив короткострокової Ліквідності (не менше 60 відсотків)
01.01	64,45%	72,9%	35,88%
01.02	69,87%	73,52%	37,83%
01.03	63,15%	75,53%	99,99%
01.04	68,64%	82,04%	100,85%
01.05	69,41%	74,13%	98,64%
01.07	69,63%	81,72%	100,28%
01.08	65,88%	78,92%	99,78%
01.09	56,99%	72,51%	94,59%
01.10	53,56%	74,19%	94,35%

Проаналізувавши динаміку зміни показників ліквідності, робимо наступні висновки. Не можна чітко визначити тенденції змін показників, адже, наприклад, значення нормативу миттєвої ліквідності у лютому зросло у порівнянні з січнем, у березні – зменшилось у порівнянні з попереднім місяцем, у квітні та травні це значення росло, а в червні спостерігався спад майже на 4 п.п., у липні значення нормативу знову



зросло, а із серпня по жовтень спостерігається динаміка спаду (з 69,63 % у червні до 53,56% у жовтні). Аналогічна тенденція спостерігається і стосовно інших двох показників – нормативу поточної та короткострокової ліквідності. Необхідно відзначити, що різка зміна значення нормативу короткострокової ліквідності (35, 88% - у січні, 99,99% - у березні), на наш погляд, пов'язані з тим, що НБУ у 2010 році переглянув мінімальне значення цього показника – збільшив з 20% до 60%.

Проаналізувавши стан ліквідності комерційних банків у другому півріччі 2010 року, бачимо досить суперечливу ситуацію в умовах післякризових фінансових явищ. Так, відповідно до офіційних даних НБУ станом на 1.10.2010 року, показник миттєвої ліквідності загалом по банківській системі становить 53,56% (при нормативному значенні Н4 – 20%), поточної ліквідності – 74,19 % (за нормативу Н5 – 40%), короткострокової ліквідності – 94,35% (за нормативу Н6 – 60%). Видно, що показники ліквідності перевищують норму майже вдвічі. Такий стан свідчить про надлишок ліквідності у банків. Це негативно впливає на стан як всієї банківської системи, так і на економічну ситуацію в країні, адже такі нормативні показники свідчать про те, що банки не можуть ефективно розміщувати свої ресурси, накопичуючи їх.

Різні банки мають різні потреби у ліквідності. В одній і тій же банківській установі в різний час одна й та ж ліквідна позиція може бути достатньою або недостатньою – залежно від потреб у коштах. Крім того, ліквідність, достатня для одного банку, може виявитися недостатньою для іншого. Визначити, чи достатня ліквідність банку, можна, лише проаналізувавши низку факторів.

Для більшості банків потреба в ліквідних коштах виникає з таких причин:

- ✓ Зняття коштів з депозитів, або навпаки, їх надмірність;
- ✓ Заявки на отримання нових кредитів від платоспроможних клієнтів;
- ✓ Операції витрати та сплати податків у процесі продажу банківських послуг;
- ✓ Погашення раніше наданих кредитів [14].

Недостатній рівень ліквідності майже завжди є першою ознакою наявності в установі фінансових труднощів. У цій ситуації банк, як правило, втрачає депозити, що зменшує його готівкові кошти та змушує реалізовувати найліквідніші активи. Це зумовлює потребу управління ліквідністю банку у складі управління фінансовою стійкістю.

При управлінні ліквідністю необхідно враховувати такі особливості:

- наявність різних підходів до визначення ліквідності, що призводить до виникнення значної кількості методів її оцінки;
- тісний взаємозв'язок між ліквідністю і доходністю [15].

Банківська ліквідність піддається ризику ліквідності – ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, тобто ризику того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат. У зв'язку з цим, банки повинні постійно управляти ліквідністю, підтримуючи її на достатньому рівні для своєчасного виконання всіх прийнятих на себе зобов'язань з урахуванням їх обсягів, строковості й валюти платежів, забезпечувати необхідне співвідношення між власними та залученими коштами, формувати оптимальну структуру активів зі збільшення частки високоякісних активів з прийнятним рівнем кредитного ризику для виконання правомірних вимог вкладників, кредиторів та всіх інших клієнтів [16].

Управління банківською ліквідністю варто розглядати як складний багатоетапний та безперервний процес, що є сукупністю підходів і методів, за допомогою яких

здійснюють діагностику та планування ліквідності (через аналіз та коригування внутрішніх чинників) і тому досягається оптимальне співвідношення між активами та зобов'язаннями за обсягами, термінами та валютами, що дає змогу банкам обмежити рівень ризику незбалансованої ліквідності та досягти максимізації прибутковості за умов обов'язкового дотримання її нормативів [6].

Наразі українські банки трансформують власні аналітичні напрацювання відповідно до світових вимог, тому питання розроблення підходів до управління потребують особливої деталізації та комплексності. Процес управління ліквідності, як складової фінансової стійкості, має бути інтегрований у консолідовану систему банківського менеджменту.

Механізмом забезпечення ліквідності комерційних банків є встановлені державою вимоги до ліквідності, платоспроможності, структури капіталу. Кожен показник окремо не достатній для того, щоб однозначно стверджувати, що стан конкретного банку ліквідний.

Як відомо, з метою захисту інтересів клієнтів та забезпечення фінансової надійності банків Національний банк України встановлює для всіх комерційних банків економічні нормативи. Серед них є і нормативи ліквідності, виконання яких покликане забезпечити достатню ліквідність комерційних банків, допомагає проаналізувати здатність комерційного банку виконувати свої зобов'язання, а в динаміці – ще й оцінити тенденції змін ліквідності банку, знання яких є необхідною передумовою якісного управління ліквідністю, а отже, й доброго фінансового стану банку, стабільності всієї банківської системи. Інші обов'язкові нормативи - ризику, капіталу, валютних позицій – безпосередньо не пов'язані з ліквідністю, але допомагають банку бути ліквідним, застерігаючи від надто ризикованих операцій, погіршення фінансового стану. На цей час згідно з Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків України [17] НБУ установив такі нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6).

Відповідно до п. 1.1. Р. V Гл. 1 зазначеної інструкції ліквідними активами є кошти в касі, які відкриті в Національному банку та інших банках, а також активи, що можуть бути швидко проконвертовані в готівкові чи безготівкові кошти. Для запобігання повторенню кризи довіри до банківської системи, Національному банку України вважаємо доцільним переглянути визначення ліквідності в частині того, що готівка, як актив, необхідна для задоволення потреб банку у ліквідних коштах (тобто тих, які можна негайно витратити у разі вилучення депозитів і задоволення інших непередбачених чи термінових потреб), отже не всі кошти можуть використовуватися для підтримки банком своєї ліквідності, а тільки готівкові. Відповідно у визначенні ліквідності банку цю її особливість необхідно підкреслити, а саме – активи банків називаються ліквідними, якщо їх можна швидко продати на готівковому ринку за низького ризику втрат для продавця, тобто перетворити у ту форму, яка і забезпечує своєчасне виконання банком своїх зобов'язань перед вкладниками з метою підтримки ліквідності. На нашу думку, важливо переглянути нормативи ліквідності (Н4) миттєвої ліквідності, (Н5) поточної ліквідності та (Н6) короткострокової ліквідності в частині визначення ліквідними активами коштів, які можна швидко продати на готівковому ринку для забезпечення своєчасного виконання банком своїх зобов'язань.

Крім того, на наш погляд, механічне дотримання нормативів без прогнозування, без стратегії управління ліквідністю зменшує прибутковість банку та не гарантує фінансової стійкості банку в майбутньому.

Проведене дослідження довело, що банківська ліквідність відіграє важливу роль в економіці країни. Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження і виживання банку та забезпечує його стійкість.

Без якісного управління банк не зможе надавати послуги щодо обслуговування фізичних і юридичних осіб, здійснювати кредитну-інвестиційну діяльність, тому вирішення проблем підтримки ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі менеджменту банку. Раціональне управління залученими коштами створює умови для підтримання відповідного рівня ліквідності банку та довіри клієнтів. А значить дозволяє банкові бути впевненим у своїй фінансовій стійкості.

**Висновки.** Складовими фінансової стійкості є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик. Національний банк України, встановлюючи відповідні нормативи ліквідності, підтримує й стійкість банку. Це призводить до зменшення накопичення вільних коштів банків, тобто банківські ресурси «працюють» в збільшенні прибутковості банків, а отже, зменшують ризик недоотримання доходів. Ще одним виявленням впливу управління ліквідністю на фінансову стійкість є збалансованість між сумами активів та пасивів банку, що підтримує капітальну стійкість банку, яка також є невід'ємною частиною стійкості банку. З цього можемо зробити висновок, що управління ліквідністю банку забезпечує підтримання на належному рівні усіх складових фінансової стійкості, а отже, є її невід'ємною частиною.

### Література

1. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финанси и статистика, 2007 – 768 с.
2. Міщенко В.І. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомік // Вісник НБУ.- 2008.- №11.- с. 6-9.
3. Шелудько В.М. Фінансовий ринок. – К.: Знання, 2002.- 312с.
4. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: Підручник / Вовчак О.Д., Руцишин Н.Н., Андрейнів Т.Я. – К.: Знання, 2008.- 564с.
5. Ребрик Ю.С. Система антикризового управління в банку / Ю.С. ребрик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція: зб. Наук. Пр. – Львів, 2009.- Вип. 2 (76).- С.- 204-210.
6. Хіміч Н.О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків / Н.О. Хіміч // Регіональна економіка.- 2008.- №3.- с. 76-83.
7. Поморина М.А. О некоторых подходах к управлению банковской ликвидностью / М.А. Поморина // Банковское дело.- 2001.- №9 .- с. 5-11.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин.- М.: Изд-во «Финанси и статистика», 2001.- с. 432.
9. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства: монографія / М.С. Заюкова.- Вінниця: Вид-во «Універсум», 2004.- с.155.
10. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи // Вісник НБУ.- 2009.- №4.- с.20-26
11. Зінченко В.О. Сутність і поняття стійкості банківської системи // Вісник УАБС.- 2007.- №2.- с.83-86
12. Шелудько Н.М. Іноземний капітал у банківському секторі України: тенденції, проблеми, перспективи // Фінанси України.- 2004.- №12.- с. 100-107.
13. Офіційний сайт Національного банку України, розділ статистика. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

14. Мороз А.М. Банківські операції: Підручник.- 2-ге вид., випр. I доп./ А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза.- К.: КНЕУ, 2002.- 476с.

15. Крилова В., Набок Р. Складові процесу управління ліквідністю банку // Вісник НБУ.-2008.- №6.- с. 24-29

16 І. Лис. Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи // Банківська справа.- 2009.- №4.-с. 19-25

15. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» / затв. Пост Правління НБУ від 28.08.2001р. № 368.

**Summary.** The article is devoted ground of intercommunication of financial firmness and liquidity of bank. The problems of search and practical application of levers of defence of unbalanced of liquidity are considered in activity of domestic banks with the purpose of increase of financial firmness and efficiency of functioning of the banking system in Ukraine.

**Keywords:** bank, liquidity of bank, liquid position, norms of liquidity, sufficient liquidity of bank, surplus of liquidity, insufficient level of liquidity, by liquidity, financial firmness of bank.

*Стаття надійшла до редакції 12.05.2011*

## **МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ**

**Анотація.** У статті розглянуто зміст поняття «фінансова стабільність», узагальнено діючу систему аналізу та оцінки ризиків, а також доведено необхідність удосконалення системи моніторингу стабільності банківського сектору для запобігання фінансовим кризам.

**Ключові слова:** банк, банківська система, фінансова стійкість банку, стабільність банківської системи, індикатори фінансової стабільності.

**Вступ.** Стабільність банківського сектору є основою стабільного економічного розвитку у кожній країні. На жаль, банківська система України виявилася найбільш вразливою до проявів економічної кризи, яку спричинили процеси глобалізації та її наслідків. За таких обставин особливої актуальності набувають питання удосконалення системи моніторингу фінансової стабільності банківської системи.

Проблема забезпечення стабільності банківського сектору широко досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких [1, 2, 3, 5, 8, 9, 10, 12, 14]. Незважаючи на значний доробок учених із зазначеної проблеми, потребують подальших досліджень питання щодо удосконалення системи моніторингу стабільності банківського сектору для запобігання фінансовим кризам.

**Постановка завдання.** Виходячи з актуальності проблеми, метою даної статті є розгляд теоретичних аспектів щодо сутності поняття «фінансова стабільність», узагальнення діючої системи аналізу та оцінки ризиків, а також обґрунтування необхідності удосконалення системи моніторингу стабільності банківського сектору, основою якої є компіляція та поширення індикаторів фінансової стабільності банків відповідно до методології Міжнародного валютного фонду.

**Результати.** Забезпечення стабільності банківської системи вимагає забезпечення стійкості кожної окремої банківської установи та надання їй можливості виконувати свої зобов'язання без перешкод та зовнішньої допомоги. У роботі [4] систематизовано основні наукові трактування змісту категорій «фінансова стійкість банку» та «фінансова стабільність банківської системи». Окремо приділяється особлива увага дослідженню [2], в якому автор уточнює тлумачення поняття «фінансова стійкість» та визначає стійкість як неодмінну складову визначення стабільності.

Категорія «фінансова стійкість банку» відображає фінансовий стан банківської установи в існуючому середовищі як статичну та незмінну величину. Основні параметри її забезпечення наведені на рис. 1.

Водночас характеристика поняття «фінансова стійкість» не може бути обмежена групуванням певних кількісних показників, оскільки це якісна категорія. Погоджуючись із цим, фінансову стійкість банку в межах даного дослідження пропонується розглядати як спроможність банку максимально ефективно та з мінімальним ризиком трансформувати свої ресурси для виконання певних функцій у ринковому середовищі.

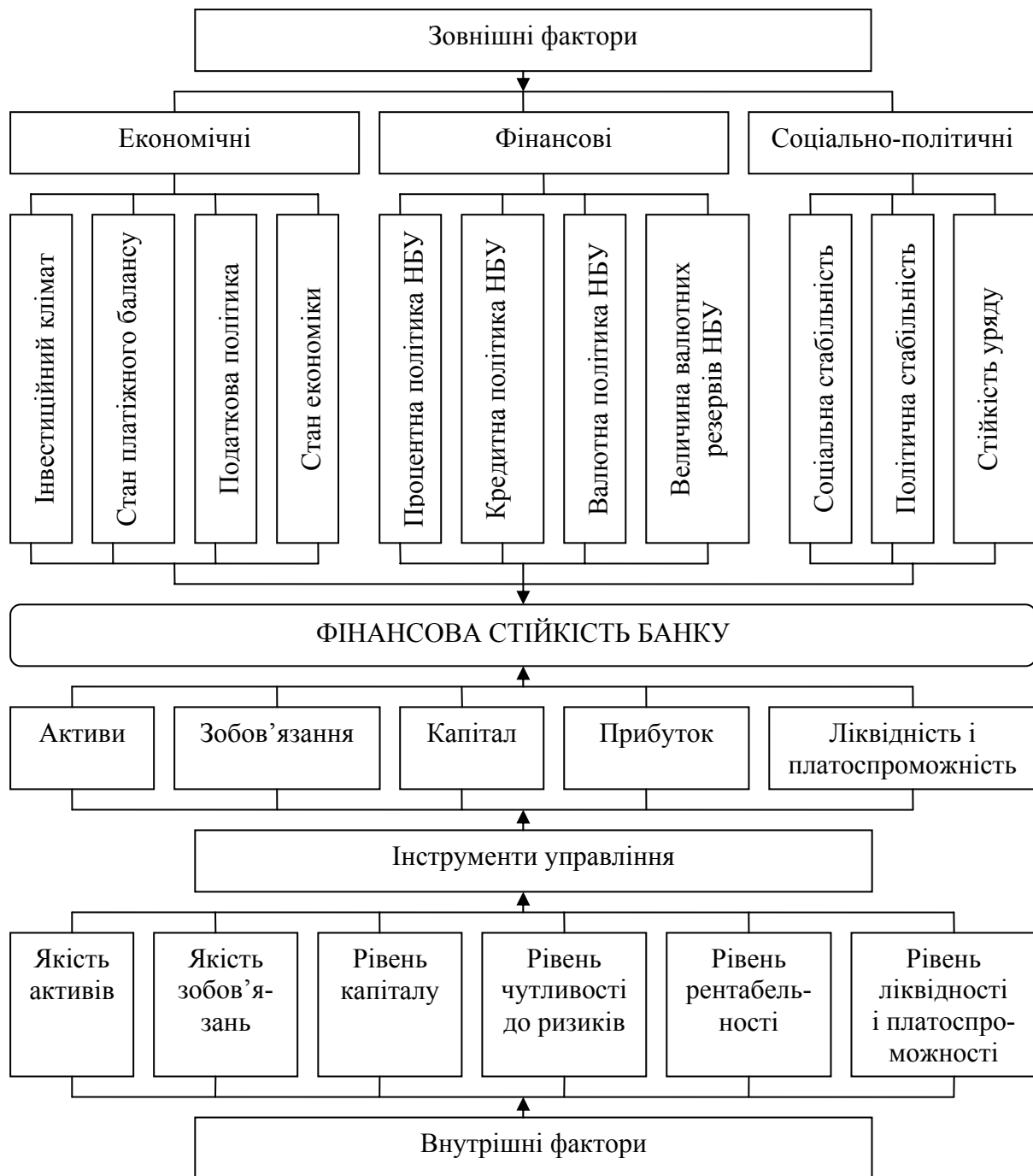


Рис.1. Фактори, що забезпечують фінансову стійкість банку

При цьому система вважатиметься стійкою, якщо при її збуренні вона відхиляється незначно від стану рівноваги, а всі наступні рухи залишаються у відносно малій відстані від рівноваги [12]. Тому фінансова стійкість банку характеризує, на думку авторів, наскільки стабільними є його фінансові можливості в динаміці.

Більш того, узагальнення наслідків кризи дозволило внести корективи щодо теоретичного трактування змісту категорії «фінансова стабільність». На думку авторів, фінансова стабільність має місце тоді, коли система здатна ефективно розподіляти ресурси та абсорбувати шоки, запобігаючи їх здатності чинити руйнівний тиск на фінансову систему чи реальний сектор економіки саме в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Таким чином, стабільність банківської системи у загальному значенні слід розуміти як здатність протистояти перешкодам у її функціонуванні для того, щоб вона могла здійснювати роль фінансового посередника в економіці. Саме стабільність банківської системи є основою для прийняття раціональних рішень у сфері капіталовкладень та сприяє ефективній діяльності господарських суб'єктів. Оскільки стабільність банківської системи визначає стабільність економічного середовища, яке оточує банк, то досягти цієї якісної характеристики неможливо без забезпечення стійкості окремих банків.

Втім, узагальнюючи діючу систему моніторингу фінансової стабільності банківської системи, слід зосередити увагу на її основних домінантах, а саме: системі комплексного аналізу фінансової стійкості банків та системі аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності.

Система комплексного аналізу фінансової стійкості сучасного банку в Україні включає аналіз активів, зобов'язань, капіталу, доходів, витрат, прибутковості, ліквідності та платоспроможності, а також оцінку внутрішніх та зовнішніх факторів, що забезпечують фінансову стійкість банку (див. рис. 1).

Для одержання об'єктивних результатів, які сприяють підвищенню ефективності функціонування банку, у процесі комплексного аналізу фінансової стійкості доцільно виділити основні етапи його проведення:

- Етап 1. Уточнюють об'єкти, мету і завдання аналізу, складають план аналітичної роботи;

- Етап 2. Розробляють систему різних показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу;

- Етап 3. Збирають і підготовляють до аналізу необхідну інформацію (перевіряється її точність, приводиться в порівнянний вигляд та ін.);

- Етап 4. Фактичні результати порівнюють з показниками плану звітного періоду, фактичними даними минулих років (періодів), основними показниками банків-конкурентів тощо;

- Етап 5. Зібрану інформацію детально аналізують різними методами економічного аналізу фінансової стійкості;

- Етап 6. Виявляють відхилення фактично отриманих результатів від планових або нормативних, а також причини цих відхилень і можливості їх усунення;

- Етап 7. На підставі результатів аналізу пропонують рекомендації щодо вдосконалення управління активно-пасивними операціями [10].

Водночас формалізація фінансової стійкості банку істотно залежить від розвинутості системи аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності. В Україні сучасна система аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності передбачає використання Національним банком України системи економічних нормативів діяльності банків, рейтингової системи CAMELS та «Системи оцінки ризиків» (рис. 2).

Система економічних нормативів використовується з метою аналізу діяльності банків та своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, притаманні банківській діяльності. «Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні» визначено економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками України, а саме: нормативи капіталу, нормативи ліквідності, нормативи кредитного ризику, нормативи інвестування [7].

Рейтингова система CAMELS полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, які охоплюють діяльність банку за всіма напрямками. Основою рейтингової системи CAMELS є оцінка ризиків та визначення рейтингових оцінок за основними компонентами рейтингової системи (достатність капіталу, якість

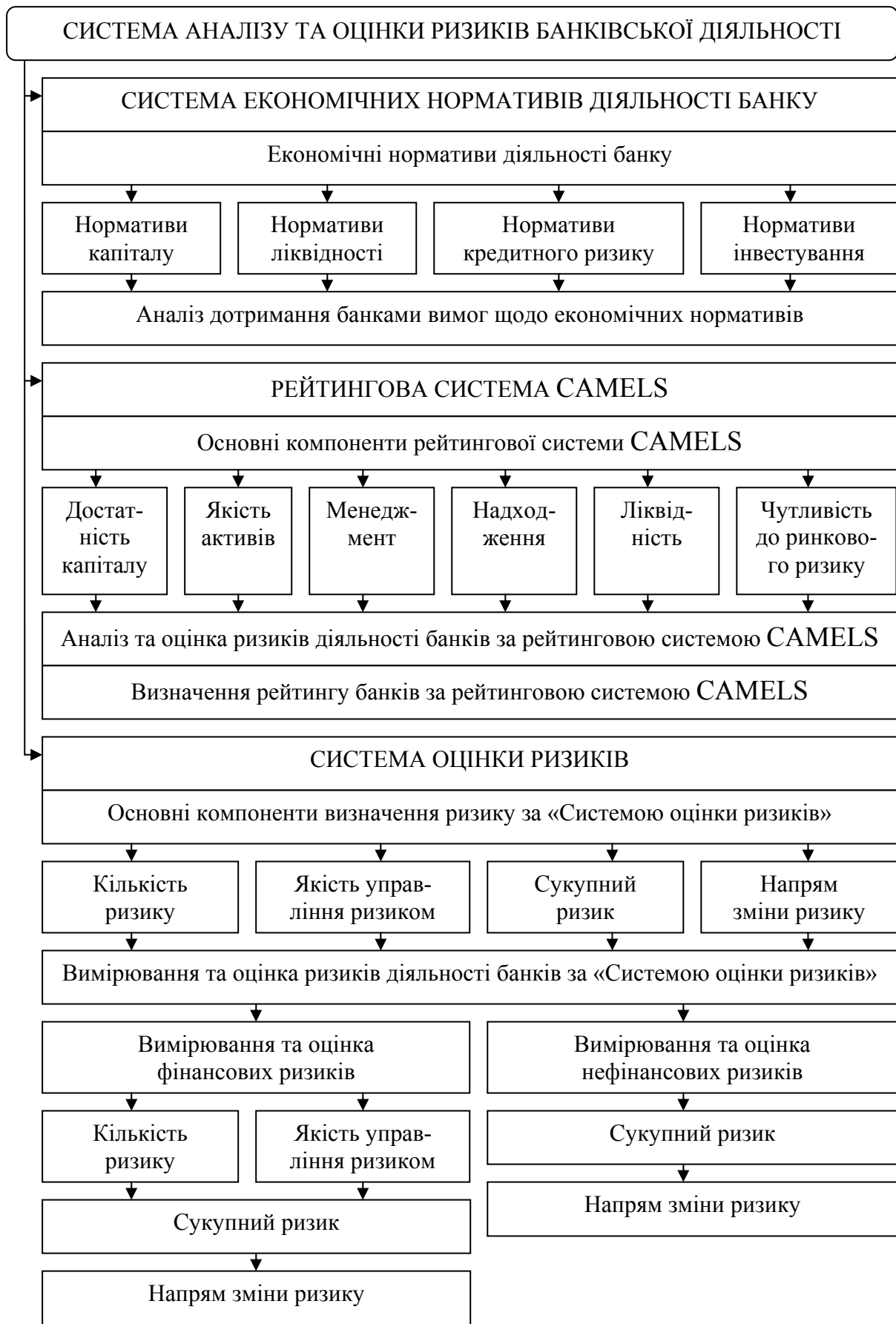


Рис. 2. Система аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності



активів, менеджмент, надходження, ліквідність та чутливість до ринкового ризику). Комплексна рейтингова оцінка за рейтинговою системою CAMELS визначається для кожного банку відповідно до рейтингових оцінок за кожним із компонентів. Порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS визначає «Положення про порядок визначення рейтингових цін за рейтинговою системою CAMELS» [13].

Поглибленням процесу оцінки ризиків діяльності банків є «Система оцінки ризиків», згідно з якою існує чотири основних компоненти визначення параметрів ризику банку: кількість ризику, тобто рівень або обсяг ризику, на який наражається банк (характеризується як незначна, помірна або значна); якість управління ризиком, тобто наскільки добре здійснюється виявлення, вимірювання, контроль і моніторинг ризиків (характеризується як висока, така, що потребує вдосконалення, або низька); сукупний ризик, тобто узагальнений висновок, який відображає як кількість ризику, так і якість управління ризиком (оцінюється як високий, помірний або низький); напрям ризику, тобто ймовірна зміна сукупного рівня ризику протягом наступних 12 місяців (характеризується як такий, що зростає, стабільний або такий, що зменшується).

З метою вимірювання та оцінки ризиків діяльності банків за «Системою оцінки ризиків» Національний банк виділив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Всі категорії ризику Національний банк поділяє на дві групи: ризики, що піддаються кількісній оцінці (фінансові ризики); ризики, що не піддаються кількісній оцінці (нефінансові ризики). Методи, які використовує Національний банк для оцінки ризиків у банках, визначають «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [11].

Водночас в умовах глобалізації світової економіки для моніторингу системних ризиків у фінансовій системі та банківському секторі Міжнародним валютним фондом було запропоновано систему «Індикаторів фінансової стабільності», що включає 12 основних та 28 рекомендованих індикаторів для таких секторів: депозитних корпорацій (банків), інших фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій, домашніх господарств, ринку ліквідності, ринку нерухомості [6].

В Україні координатором робіт з компіляції індикаторів фінансової стабільності визначено Національний банк України за погодженням з Державним комітетом статистики України та Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Наразі, відповідно до методології Міжнародного валютного фонду Національним банком України розраховуються та поширюються дані за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами фінансової стабільності банківського сектору (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори фінансової стабільності банківського сектору

Групи індикаторів	Індикатори
	Основні індикатори фінансової стабільності
Достатність капіталу	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів
	Співвідношення регулятивного капіталу I рівня до зважених за ризиком активів
	Співвідношення недіючих кредитів за мінусом резервів до капіталу

Якість активів	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів
	Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів
Доходи та рентабельність	Співвідношення чистого доходу до середніх сукупних активів (рентабельність активів)
	Співвідношення чистого доходу до середнього капіталу (рентабельність капіталу)
	Співвідношення процентної маржі до валового доходу
	Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу
Ліквідність	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів (коефіцієнт ліквідності активів)
	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
Чутливість до ринкового ризику	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу
Рекомендовані індикатори фінансової стабільності	
Депозитні корпорації (банки)	Співвідношення капіталу до активів (достатність капіталу)
	Співвідношення великих ризиків до капіталу (якість активів)
	Співвідношення кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів (якість активів)
	Співвідношення прибутків (збитків) за фінансовими інструментами до валового доходу (доходи та рентабельність)
	Співвідношення витрат на утримання персоналу до непроцентних витрат (доходи та рентабельність)
	Спред між базовими ставками за кредитами та депозитами (доходи та рентабельність)
	Спред між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками (ліквідність)
	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських) (ліквідність)
	Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів (якість активів)
Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань (якість активів)	

Таким чином, компіляція та поширення Національним банком України індикаторів фінансової стабільності банківського сектору відповідно до методології Міжнародного валютного фонду сприятиме удосконаленню системи моніторингу фінансової стабільності банківського сектору, а саме: надасть можливість оцінювати виконання банківською системою основних функцій на макроекономічному рівні, ефективність банківської системи, а також її здатність протистояти дії внутрішніх і зовнішніх чинників.

**Висновки.** Дослідження змісту поняття «фінансова стабільність» зумовило необхідність його уточнення з урахуванням наслідків кризи. Аналіз діючої системи моніторингу фінансової стабільності дозволив формалізувати підходи до її організації з позиції аналізу та оцінки ризиків. Удосконалення досліджуваного процесу, на думку авторів, базується на вирішенні актуальних завдань з компіляції та поширення Національним банком України індикаторів фінансової стабільності відповідно до методології Міжнародного валютного фонду.

## Література

1. Азаренкова Г. Новий підхід до визначення оцінки стабільності розвитку банку / Г. Азаренкова, О. Головка // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 18-21.
2. Барановський О. І. Стійкість банківської системи / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75-81.
3. Бахолдин А. А. Финансовая стабильность, денежно-кредитная политика и банковские риски / А. А. Бахолдин // Финансы и кредит. – 2007. – № 5 (245). – С. 59 – 61.
4. Васюренко О. В. Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи: монографія / авт. кол. – К.: УБС НБУ, 2010. – 294 с.
5. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник Національний банк України. – 2009. – № 4. – С. 20-26.
6. Індикатори фінансової стабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>.
7. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>.
8. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
9. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В. В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
10. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія. – К.: Вид-во Європ. університету, 2003. – 300 с.
11. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>.
12. Науменкова С. В. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С. В. Науменкова, Р. С. Лисенко, Д. С. Попов та інші . – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. — 162 с.
13. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS, затверджене постановою Правління Національного банку України від 8.05.2002 р. № 171 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>.
14. Тен В. В. Экономические основы стабильности банковской системы России / В. В. Тен, В. О. Герасимов. – Тамбов: Изд-во Тамб. госуд. техн. ун-та, 2001. – 308 с.

**Summary.** The content of concept «financial stability» is considered, the operating system of analysis and risk estimation is generalized, and also the necessity of system improvement of the bank sector stability's monitoring for financial crises prevention is proved.

**Keywords:** a bank, banking system, financial bank stability, bank system stability, indicators of financial stability.

*Стаття надійшла до редакції 09.05.2011*

## СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

**Анотація.** У даній статті розкрито суть процентної політики комерційного банку та її вплив на розвиток банківської системи в цілому. Встановлено, що від якісно розробленої процентної політики залежить конкурентноздатність і стабільність діяльності банку, внаслідок чого вплив процентного ризику розповсюджується на фінансові результати діяльності банку. Величина процента сприяє й більш ефективному використанню суб'єктами господарювання своїх власних грошових коштів, тримаючи їх у банку на поточному чи депозитному рахунку, вони мають можливість отримати додаткові доходи.

**Ключові слова:** процентна політика, процентний ризик, процентна ставка, кредитні операції.

**Постановка проблеми.** Становлення ринкових відносин в Україні, перетворення в зв'язку з цим банківської системи, докорінно змінило характер проведення процентної політики. Пряме директивне встановлення процентних ставок "згори", що існувало протягом більш ніж шестидесяти років, було замінено економічними методами їхнього визначення на базі встановлюваної НБУ офіційної облікової ставки. По суті, відбулося відродження банківської процентної політики, що проводиться самим банком. Демоніполізація банківської системи і децентралізація сприяли розвитку банківської конкуренції і створенню фінансових ринків, зокрема, ринку депозитів і ринку позичкових капіталів. Банки стали самостійно визначати рівень процентних ставок, з огляду на вплив цілого ряду чинників: співвідношення попиту і пропозиції на фінансових ринках, державне регулювання рівня процентних ставок, темпи інфляції, загальний рівень рентабельності господарства, конкуренцію в банківській сфері, прибутковість банку, термін і розмір наданих (залучених) коштів, ступінь ризику даної операції, платоспроможність клієнта, його характер, вид позички, тип банку, його розмір і т.п..

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** У наукових дослідженнях з банківської справи донедавна не приділялося належної уваги питанням розробки теоретичних і методологічних основ формування й практичної реалізації процентної політики, тому сьогодні немає єдиного підходу до розкриття її змісту. Найбільш значимий внесок у дослідження загальних питань банківської справи, а також окремих аспектів формування процентної політики комерційних банків внесли дослідження Дж. Сінкі, П. Роуза, Б. Едвардса, К. Редхерда, Е. Хелферта, Аесхауера Г., Батракової Л.Г., Лаврушина О.І. Проблемам формування ефективної депозитної політики комерційних банків присвячені дослідження вітчизняних економістів, зокрема Л.О. Примостки, О.В. Васюренка, В.В. Вітлінського, В.І. Міщенка, Л.М. Кіндрацької, В.В. Коваленко, С.В. Науменкової, Д. Олейника, К. Раєвського, І.В. Сало та інших. Звертались до цього питання і аналітики Національного банку України [1]

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем розробки окремих питань формування процентної політики комерційного банку в умовах глобальної фінансової кризи.

**Метою статті** є розробка теоретико-практичних підходів до формування процентної політики комерційного банку на основі аналізу основних мікро- та

макроекономічних чинників впливу на розмір процентної ставки.

**Виклад основного матеріалу.** Процентна політика при кредитуванні, поряд із керуванням ризиком, є одним із найважливіших елементів загальної політики банку. Цілі цієї політики повинні бути ясно і чітко викладені в письмовій формі, наприклад, із питань прибутків на активи, процентної маржі і т.д.

У процесі визначення ціни кредиту особливе значення необхідно надавати аналізу таких факторів: зовнішні і внутрішні ризики для банку, у тому числі пов'язані із здійсненням визначеної банківської операції або клієнтом; «агресивність» банку; конкуренція; категорія клієнта; прибутковість; вартість ресурсів; гнучкість цін по кредитах і депозитам.

Таким чином, головним завданням процентної політики банку є мінімізація процентного ризику в межах прибутковості та цілей ліквідності.

Процентна політика утворює один з ключових елементів кредитних відносин, а також визначає механізм плати за кредит. Для кредитора плата за надані в позику кошти є своєрідною компенсацією за невикористані можливості з приводу інвестування наявних у нього грошових ресурсів. Для позичальника ж процент за кредит є купівлею права на користування грошовими коштами протягом обумовленого договором часу. Тобто мова йде про ціну кредиту, яка є своєрідною оплатою його споживчої вартості як здатності задовольняти тимчасові потреби суб'єктів ринку у вільних коштах.

Ефективною процентною політикою банку слід вважати сукупність заходів, спрямованих на встановлення оптимальних ставок позичкового процента, з метою забезпечення прибутковості банку при здійсненні кредитних операцій і мінімізація ризиків, що супроводжують зміну цін на кредитні послуги.

Загалом така політика мала б формуватися на основі чіткого документа, який би мав вигляд затвердженої належним чином концепції, що враховувала б вплив усіх можливих факторів розвитку економіки та особливості діяльності тих груп позичальників, на обслуговування яких орієнтований банк.

Для встановлення адекватного рівня позичкового проценту мають бути враховані фактори макро- і мікроекономічного характеру.

Ці фактори зумовлюють можливості покриття витрат комерційного банку, отримання ним прибутку, а також управління ризиками за проведення відповідних операцій.

Умови діяльності кожного окремого комерційного банку та позичальника є вихідними мікроекономічними параметрами, які формують основу для визначення процентної ставки за кредит.

До цих чинників слід відносити витрати на формування ресурсної бази банку, що спрямовуються на видачу кредитів різним групам клієнтів; термін використання позички, який відображає фактор врахування ризику кредитної діяльності банку; якість забезпечення, що надається при отриманні кредиту; репутація і надійність позичальника.

Між терміном надання (залучення) ресурсів і рівнем процентних ставок, а також між розміром надання (залучення) ресурсів банком існує пряма залежність: чим більше термін (розмір) ресурсів (як по активним, так і по пасивним операціям), тим вище встановлювана процентна ставка. Проте така залежність чітко просліджується лише по пасивним операціям[2]. Це пояснюється тим, що банки, намагаючись залучити клієнтів, створюють для них вигідні умови вкладення коштів. По активним же операціям розмір позички, як правило, не відбивається на рівні процентної ставки, але сума коштів, виплачуваних банком по встановленій ставці буде рости зі збільшенням розміру коштів, наданих у позичку. Що ж стосується терміна позички, то в умовах інфляції клієнти віддають перевагу користуватися короткостроковими позичками і рівень

процентних ставок по ним значно перевищує рівень ставок по довгостроковим позичкам. Це пояснюється в першу чергу причинами загального характеру: соціально-економічною і політичною нестабільністю, інфляційними процесами, що орієнтують клієнтів на інвестиції в торгівлю, посередницьку діяльність і інші проекти і сфери діяльності, що гарантують швидкий оборот капіталу і високі норми прибутку. В умовах фінансової кризи банки надають перевагу видачі короткострокових кредитів і під досить великі відсотки [3]. Деякі банки взагалі відмовляють у видачі довгострокових кредитів, аргументуючи це великою ризиковістю.

Ступінь надійності клієнта, його платоспроможність також відбиваються на розмірі процентних ставок по позичках, проте залежність при цьому існує обернена: чим менша надійність клієнта, тим вище процентна ставка. По пасивних операціях також здійснюється диференціація процентних ставок у тому числі і по групах вкладників із метою підвищення соціально-економічної захищеності малозабезпечених прошарків населення.

Проте, як визначалося вище, для ефективної процентної політики банку недостатньо враховувати виключно мікроекономічні аспекти його взаємин із позичальниками. Тому невід'ємною складовою процентної політики комерційного банку має бути врахований комплекс макроекономічних факторів.

Першим з них є рівень державного регулювання ставок на ринку. Йдеться про вплив регулятивних органів держави в особі центрального банку за допомогою адміністративних або економічних методів[4].

Потрібно звернути увагу, що в умовах змінної зовнішньоекономічної кон'юнктури і високої мінливості транскордонних потоків капіталу економіка дуже чутлива до змін іноземних процентних ставок. Тому необхідно, щоб при проведенні облікової політики Національний банк України враховував різницю між процентними ставками всередині країни та за її межами. Таким чином, дисконтна політика повинна згладжувати дисбаланс між процентними ставками за активами, номінованими в національній та іноземній валютах.

Коли процентні ставки за кордоном і ставки по інвестиціях в іноземній валюті високі, процентні ставки по інвестиціях у національній валюті повинні бути теж високими щоб уникнути переливу капіталу за рубіж і значне падіння курсу національної валюти. На рисунку 1 можна побачити зв'язок між змінами валютного курсу та процентними ставками в національній валюті.

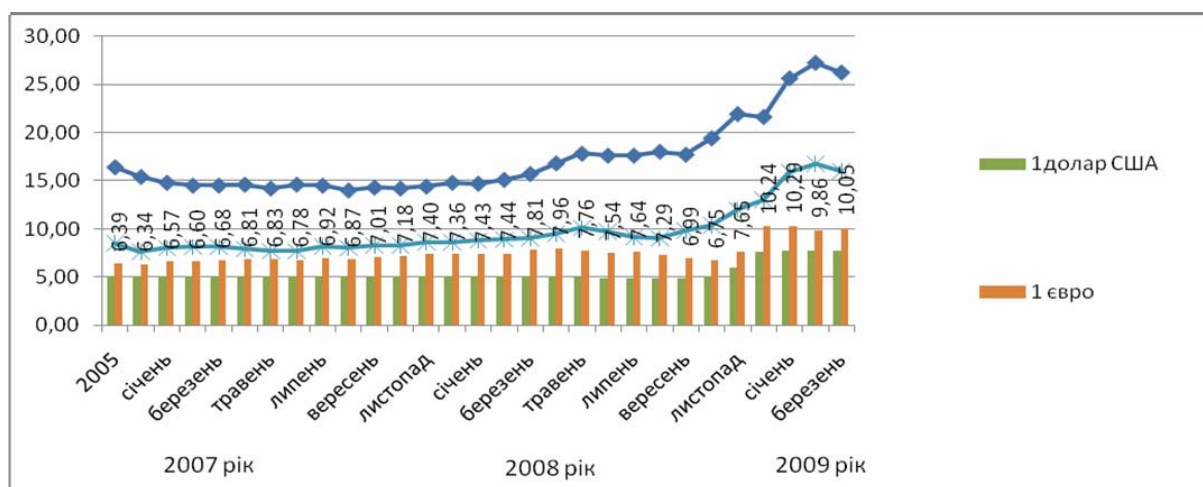


Рис. 1. Динаміка зміни курсів валют (в грн.) та відсоткових ставок банків за кредитами та депозитами у національній валюті (%) за 2007-2009 роки по місяцях<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Джерело: Офіційний сайт Національного банку України. – <http://www.bank.gov.ua>

Зміна розміру рефінансування виконує роль сигналу для всього грошового ринку, даючи його учасникам інформацію щодо оцінки рівня інфляції[3]. Тому в своїй процентній політиці кредитні установи повинні орієнтуватися на рівень ставки рефінансування. Практика грошово-кредитного регулювання розвинених країн показує, що ставки підтримки ліквідності є максимальними ставками, за якими банк може залучити необхідні ресурси для покриття розриву ліквідних коштів. До запозичень через цей інструмент банки вдаються лише в крайньому випадку, коли всі інші можливості тимчасового залучення ресурсів (через міжбанківський ринок, залучення коштів клієнтів, реалізацію валютних і фондових активів) вичерпано. Саме тому, що ставки підтримки ліквідності в розвинених країнах певною мірою виконують „штрафну” функцію (оскільки через цей інструмент забезпечується функція кредитора останньої інстанції), ставки на кредитно-депозитному ринку міжбанківських ресурсів, як правило, не перевищують їх значення.

Проте це твердження не завжди є справедливим для українського грошово-кредитного ринку. Якщо розглядати недавню історію грошово-кредитного ринку, то ставки на міжбанківському ринку суттєво відрізнялись від офіційних ставок у 2005-2007 роках. Після певного періоду наближення ставок у другому кварталі 2008 року, починаючи з жовтня - листопада 2008 року ситуація дещо змінилась - спочатку ціна міжбанківських кредитних, а потім і депозитних ресурсів перевищила рівень фактичної ставки за інструментами рефінансування (рис. 2.). У період загострення напруження на фінансовому ринку, що характеризувалося посиленням впливом депозитних коштів з банків, у жовтні – листопаді 2008 року Національним банком з метою забезпечення своєчасного проведення розрахунків банками, вчасного виконання банками коштів з банківської системи було вжито низку своїх зобов'язань та недопущення впливу стабілізаційних заходів, зокрема, розширено можливості банків з підтримки їх ліквідності (у т.ч. і через розширення переліку застави), тимчасово пом'якшено вимоги до формування банками обов'язкових резервів. Процентна політика Національного банку в цей період спрямовувалася на підвищення вартості грошей з метою нівелювання інфляційного та девальваційного тиску[5].

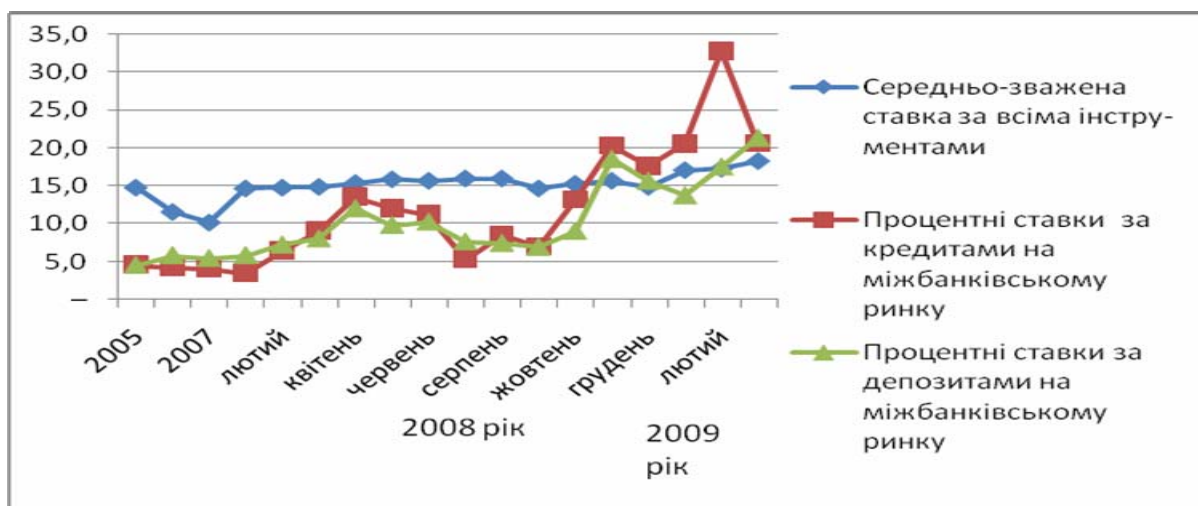


Рис. 2. Динаміка зміни фактичної ставки за всіма інструментами рефінансування НБУ та ставок міжбанківського ринку за 2005-2009 роки, %<sup>2</sup>

В умовах ринку вирішальними чинниками є: співвідношення попиту і пропозиції на ринку банківських послуг, а також державне регулювання рівня процентних ставок.

<sup>2</sup> Монетарний огляд за 2008 рік Національний банк України Департамент монетарної політики

При цьому, якщо раніше державне регулювання носило прямий характер, то зараз застосовуються переважно непрямі методи впливу: зміна офіційної облікової процентної ставки; зміна економічних нормативів діяльності комерційних банків, що встановлюються центральним банком, включаючи норми обов'язкових резервів; проведення операцій на відкритому ринку з валютою та цінними паперами.

Політика Національного банку України по маневруванню офіційною процентною ставкою знаходиться в руслі загальноєвропейської тенденції по зниженню рівня облікових ставок, але сам рівень процентних ставок в Україні (внаслідок інфляції) і за кордоном не підлягає порівнянню. Наприклад, у грудні 2005 р. Бундесбанк Німеччини втретє за рік знизив короткострокові процентні ставки в спробі оживити економіку. Ця міра викликала хвилю скоординованих знижень ставок центральними банками інших європейських держав. Облікова і ломбардна ставки в Німеччині були знижені до 3% і 5% відповідно і досягли рівня з 1998 р. На наступний день після зниження базових ставок процента у Великобританії було проведено скоординоване зниження процентних ставок у Швейцарії (із 2% до 1,5%), Бельгії (із 3,5% до 3%), Нідерландах (із 3,25% до 2,75%), Австрії (із 3,5% до 3%), Данії (із 4,75% до 4,25%) і Ірландії (із 7% до 6,5%). Аналогічна ситуація складається й в інших країнах. На думку фахівців, це послабило напругу у фінансовій сфері, що страждає від тягаря безнадійних боргів, але в той же час зажадає від уряду значного скорочення державних витрат і держрегулювання.

НБУ активно використовує такий важливий важіль грошово-кредитного регулювання як зміна норм обов'язкових резервів. Очевидно, що норми резервних вимог центральних банків мають не скільки прямий, скільки непрямий вплив на процентну політику комерційних банків, тому що банки формують свої депозитні і кредитні портфелі (приймаючи до уваги процентну політику по депозитних та інвестиційних операціях) з урахуванням норм відрахувань, установлених НБУ. В даний час у комерційних банків стосовно НБУ виникають обґрунтовані претензії в частині визначення норм обов'язкових резервів і наступного використання залучених коштів на рахунки резервування в НБУ. Справа в тому, що в нашій країні норми обов'язкових резервів диференційовані лише в залежності від термінів зберігання коштів у депозитах. У світовій банківській практиці також широко використовується диференційований підхід при визначенні норм обов'язкових резервів. Наприклад, у Німеччині Бундесбанк застосовує таку систему резервування: по поточних зобов'язаннях - не більше 30%, по строковим депозитам - не більше 20%, по ощадних вкладах - не більше 10% [6]. У даних межах Бундесбанк має можливість варіювати норми в залежності від цілей регулювання. Поряд із цим у багатьох країнах застосовується також диференціація норм обов'язкових резервів у залежності від розміру внеску, що може бути використано й у вітчизняній практиці. Наприклад, у 2007 р. Бундесбанк використовував для резидентів такі прогресивні ставки процента по депозитах до запитання в залежності від розміру внеску: до 10 млн. євро - 6,6%, від 10 до 100 млн. євро - 9,9%, і понад 100 млн. євро - 12,1%. По строкових і ощадних депозитах процентні ставки встановлювалися незалежно від обсягу - 4,95% і 4,15% відповідно.

З іншого боку, в українських банків виникають претензії до Національного банку України з приводу витрат коштів, залучених на рахунки обов'язкових резервів. Відповідно до чинного законодавства, НБУ використовує ці кошти з метою підтримки стабільності банківської системи. Водночас, жодне гучне банкрутство великих комерційних банків країни не супроводжувалося підтримкою з боку НБУ у вигляді видачі коштів із вищезгаданого фонду. На нашу думку важливим є юридично визначити норми витрачання коштів із фонду резервування, що зніме напруженість у відношеннях центрального і комерційних банків, а також дозволить більш



обґрунтовано і аргументовано підходити до оцінки складної ситуації, що склалася по підтримці стабільності кожного окремого комерційного банку і банківської системи в цілому.

Тож, як бачимо Національний банк України впливає на процентну політику комерційних банків по кредитним та депозитним операціям шляхом непрямих засобів керування. Та кредитні й депозитні операції не є єдиними об'єктами управління процентної політики комерційних банків.

Важливу роль процентна політика відіграє й в операціях з цінними паперами. Операції НБУ на відкритому ринку - також один із важливих методів грошово-кредитного регулювання, що визначає процентну політику банку. Проводячи кредитну експансію (при купівлі цінних паперів або валюти), НБУ зараховує відповідні суми комерційним банкам, збільшуючи тим самим залишки коштів на їхніх рахунках і, таким чином, сприяє підвищенню кредитної активності банків, що в остаточному підсумку призводить до зниження рівня процентних ставок. Проводячи політику кредитної рестрикції (при продажу цінних паперів або валюти), він списує кошти з цих рахунків, стримуючи кредитну активність. Банки в цьому випадку проводять політику "дорогих грошей", підвищуючи процентні ставки. Проте даний метод все в більшій мірі отримує риси адміністративного державного встановлення (а не регулювання на ринку) рівня валютного курсу або прибутковості цінних паперів в умовах дії валютного коридора і фактичної монополії держави на фондовому ринку. Інтервенції НБУ на ринку повинні бути методом непрямого впливу на ціновий рівень на ринку, але аж ніяк не директивного встановлення валютного курсу або прибутковості цінних паперів. Співвідношення попиту і пропозиції на ринку банківських послуг повинно впливати на процентні ставки так само, як і на ціни товарів (якщо пропозиція перевищує попит - ставки знижуються, якщо попит перевищує пропозицію - ростуть). Практика свідчить, що попит на міжбанківські кредити в Україні, як правило, перевищує пропозицію. Це пояснювалося скороченням надходжень коштів у банки, тому що нестабільна політична й економічна ситуації в країні, інфляція спонукають підприємства і населення шукати більш вигідні форми розміщення своїх коштів, наприклад, вкладаючи їх у рухоме і нерухоме майно, валюту, а також в акції й інші цінні папери. Ці та інші чинники вплинули на зростання банківських процентних ставок. У передкризові роки (2000-2007р.р.) ситуація почала змінюватися в напрямку вирівнювання попиту і пропозиції на кредитному ринку, що позначилося на рівні процентних ставок (див. рис.3). Вони в той час почали плавне зниження.

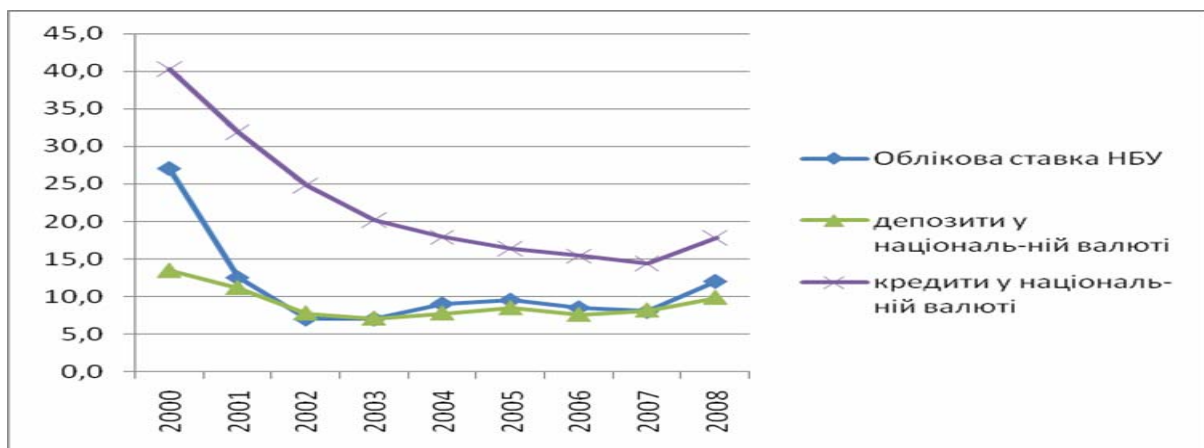


Рис. 3. Динаміка облікової ставки НБУ та відсоткових ставок банків за кредитами та депозитами у національній валюті за 2000-2008 роки, %<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Офіційний сайт Національного банку України. – <http://www.bank.gov.ua>

Доцільно розробити методики визначення процентних ставок з урахуванням офіційного рівня інфляції і використовувати при цьому досвід зарубіжних країн, де визначення рівня процентних ставок банків проводиться з урахуванням індексу інфляції. Зокрема, для запобігання втрат від інфляції широко використовуються плаваючі процентні ставки, розмір яких не фіксується на увесь термін договору з банком, а варіює в залежності від економічної кон'юнктури, що складається на ринку, темпи інфляції та інше. Другий напрямок підвищення прибутковості роботи банку можна охарактеризувати як екстенсивне, пов'язане зі збільшенням обсягу операцій і послуг (прибуток по ним може також встановлюватися в процентному відношенні до суми операції), у результаті чого збільшується загальний процентний прибуток банку. Таким чином, розвиток процентної політики, підвищення її ефективності пов'язано з удосконалюванням уже існуючих форм отримання процентів, із збільшенням обсягу виконуваних банками операцій, а також із подальшим розвитком вищезгаданих методів непрямого державного регулювання діяльності комерційних банків.

Побудова ефективної процентної політики будь-якого банку немислима без взаємопов'язання оптимізації елементів банківської політики на основі вищезгаданих принципів. При цьому відсоткова політика фінансової установи повинна передбачати:

по-перше, досягнення оптимального залучення вільних коштів (у тому числі внески населення) на рахунки;

по-друге, одержання всіма підрозділами банку прибутку, що забезпечує нормальну комерційну діяльність банку в цілому;

по-третє, забезпечення гарантій соціально-економічної захищеності вкладників. Очевидно, що для досягнення поставлених задач необхідний комплекс заходів.

З метою удосконалювання процентної політики комерційного банку по депозитах варто виходити, по-перше, із того, що в умовах сформованого напруженого становища зі збалансованістю грошових прибутків і витрат населення, а також наявності значних коштів у тіні необхідно підсилити стимулювання стабільного і тривалого зберігання заощаджень. По-друге, з огляду на зниження купівельної спроможності гривні і, відповідно, знецінення заощаджень населення в умовах інфляції, необхідна індексація коштів населення по внескам у банках. При цьому реальна процентна ставка по внесках включає власне процент, що забезпечує збільшення вартості вкладеної суми, і інфляційний процент, що забезпечує зберігання реальної вартості вкладень. По-третє, при удосконаленні процентної політики банку важливо брати до уваги зростання і диференціацію доходів населення. На сучасному етапі створюються передумови для активізації механізму соціального контролю і на цій основі попередження негативного впливу зростання інфляції на заощадження, особливо для пенсіонерів, молоді та інших малозабезпечених груп населення.

Все вищезазначене дозволяє сформулювати принципи, на основі яких повинно здійснюватись оптимальне управління процентною політикою банку:

- рівень процентних ставок по операціям комерційних банків повинен знаходитись у безпосередній залежності від стану попиту на кредитні ресурси. Усіляке зростання попиту повинно визначати ступінь підвищення процентних ставок як по активним, так і по пасивним операціям банку;

- величина процентної ставки повинна бути пов'язана із строками зберігання коштів на вкладах, а по кредитних операціях – із строком надання позики. Ціллю встановлення залежності процента від строків зберігання є подальше залучення коштів від населення на більш довгі строки;

- розмір процентних ставок повинен враховувати необхідність забезпечення рентабельності банківської діяльності, виключити (або обмежити) вірогідність роботи банку в умовах процентного ризику.

• при побудові процентної політики банку важливо врахувати також індекс вартості життя. В нашій країні здійснюється індексація вкладів. У ряді закордонних країн застосовуються вклади, що пов'язані з індексом вартості життя. За такої форми зберігання повертаються володарю з перерахуванням, що здійснено з врахуванням підвищення індекса вартості життя за рік, що минув. Подібна практика мала місце й у нашій країні.

При формуванні ефективної процентної політики банку ці принципи слід враховувати в комплексі. Разом з тим, в сучасних умовах особливого значення набирає диференціація процента в залежності від строків зберігання коштів та їх розміру.

Таким чином, врахування усіх необхідних факторів впливу в процесі формування процентної політики комерційного банку, має бути своєрідним механізмом досягнення адекватності ставки процента за позичками реальним умовам функціонування банківської установи, а також певній ситуації, яка складається у конкретний період часу. Чим більше число таких факторів буде враховано при розробці цінової стратегії банківської установи, тим більшими є можливості для ефективної реалізації кредитного процесу.

Окремої уваги при формуванні змісту процентної політики комерційних банків має надаватися розробці ефективного механізму мінімізації процентного ризику за позичковими операціями. В Україні комерційними банками надається недостатньо уваги проблемі мінімізації процентного ризику порівняно з банківськими установами розвинутих країн. Процентна політика комерційного банку повинна передбачати різні шляхи та можливості мінімізації процентного ризику, які на даний час або у майбутньому можуть бути використані банківськими установами як один із напрямків удосконалення організації позичкових операцій.

Також можна сказати, що з подальшим розширенням інфраструктури фінансового ринку, тобто з неперервним зростанням конкурентної боротьби між різними інститутами кредитної системи, зміна саме процентних ставок може суттєво вплинути на кредитну діяльність комерційних банків з точки зору її ефективності.

Отже, вартість розміщення фінансових ресурсів в Україні залежить від впливу таких факторів :

1) невизначеності очікуваних темпів інфляції, які частково перекладаються на банківську систему;

2) вищої ризикованості кредитних вкладень, ніж у розвинутих країнах (необхідності додаткових витрат на моніторинг господарської діяльності позичальників; асиметричної інформації щодо їх фінансового стану);

3) значно вищих ризиків відпливу вкладів (невизначеності щодо стабільності ресурсної бази банку), у зв'язку з чим банки утримують додаткові резерви, іммобілізуючи таким чином частину залучених коштів, що справляє непрямий вплив на вартість розміщення фінансових ресурсів.

Процентна політика є важливою складовою грошово-кредитної політики, а офіційні процентні ставки – інструмент впливу центральних банків на їх економічний розвиток. Така значимість процентної політики пов'язана із роллю, яку виконують процентні ставки в економіці: вони слугують суб'єктам економіки інформаційними індикаторами для прийняття рішень щодо заощаджень, інвестицій та споживання, надають їм можливість еластично реагувати на зміну ринкової кон'юнктури шляхом переливання капіталів між сферами та галузями економіки, збалансовуючи на цій основі попит і пропозицію на фінансовому та товарному ринках.

У структурі трансмісійного (передавального) механізму грошово-кредитної політики офіційні процентні ставки формують процентний канал (ланцюг змінних), який описує вплив центрального банку на економіку через регулювання процентних

ставок. Дія цього каналу полягає в тому, що зміна грошово-кредитної політики, насамперед через основну офіційну ставку, прямо впливає на короткострокові ставки на фінансовому ринку, і через криву дохідності – на довгострокові. З певним часовим лагом вплив основної ставки центрального банку поширюється на ставки на фінансовому ринку, на інтенсивність переміщення капіталу між різними його сегментами, обсяги заощаджень, інвестицій, споживання, тобто на зміну сукупного попиту та пропозиції, а, отже, – і на темпи зростання економіки, зайнятість та рівень інфляції.

### Література

1. Монетарний огляд за 2008 рік Національний банк України Департамент монетарної політики
2. Заруцька О.П. Рівновага залучених та розміщених банківських ресурсів як необхідна умова стабільного розвитку // Вісник НБУ. - № 4. – 2007. – С.20-27.
3. Дмитриева Е.А. Депозитные операции в системе услуг коммерческого банка: проблемы их эффективности // Банківська справа. - 2005. - № 2 - С. 18-23.
4. Аллен Пол Х. Режиниринг банка: программа выживания и успеха: Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 264 с.
5. Бюлетень НБУ [Табл.]: аналітично-статистичне видання Національного банку України / засновник: Національний банк України- 2007, листопад. - №11(175). – К.: Національний банк України, 2007.- №11(175).- 442 прим.
6. Банківська справа. [Текст]: науково-практичне видання – 2007, лютий. - №1(73). - К.: Товариство „Знання” України, 2007. - ISSN 1605-2005. 2007.- №1(73). – 1500 прим.
7. Офіційний сайт Національного банку України. – <http://www.bank.gov.ua>

**Summary.** This paper explores commercial bank interest rate policy making and its impact on the banking system as a whole. It was found out that competitiveness and stability of the bank highly depends on soundly developed interest rate policy and that the interest rate risk impacts financial results of a bank. The interest rate contributes to more effective use money. Since if one keeps money in current or deposit bank account an additional income can be received.

**Keywords:** interest policy, interest rate risk, interest rate, credit transactions.

*Стаття надійшла до редакції 17.02.2011*

## КРЕДИТУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

**Анотація.** В цій статті автором проведено аналіз впливу теорії кредитування, її впливу на економічне зростання через один з основних показників національних рахунків - ВВП. Автором запропоновано введення елементів проектного фінансування при кредитуванні.

**Ключові слова:** кредитування, економічне зростання, ВВП.

**Вступ.** Питання про вклад банківської системи в розвиток будь якої держави досить актуальний. Зокрема по визначенню ефективності діяльності таких інституцій на макрорівні, можна контролювати швидкість розвитку тих чи інших галузей, ефективність фінансових показників, приріст ВВП. Зміна зовнішнього боргу та показників ВВП, як основного результуючого фактору за останні роки дають базу для аналізу закономірностей між цими показниками.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є визначення впливу зовнішніх запозичень на рівень розвитку економіки України.

Для цього ми маємо намір, по-перше, сформулювати базу даних, що описує досліджувану систему: ВВП, обсяг зовнішніх запозичень, обсяг сукупного кредитного портфелю комерційних банків і інвестиції в основний капітал; по-друге, визначити природу існуючих взаємозв'язків між цими показниками. Проаналізувати отримані результати з зовнішнім боргом банківського сектору.

**Результати.** Результати дослідження економіко-статистичних даних, узагальнені нами, в таб.1

*Таблиця 1.*

*Зведена таблиця проаналізованих макроекономічних показників (млн. грн.)*

	Інвестиції в основний капітал [1]	ВВП [1]	Кредити [2]
2003	8372,55	52583	41670,19
	11525,04	60798	49553,72
	14247,41	75812	59189,37
	25006,86	78151	67885,02
2004	12093,86	66981	73288,3
	16123,33	78607	81933,26
	21639,57	99405	89821,92
	25857,63	100120	88074,91
2005	12638,09	88104	96640,19
	17977,56	101707	111644,2
	20936,24	122861	130535,6
	41544,22	128780	148875,7
2006	16485,68	106348	163433,3
	22590,63	126319	186583

	29125,12	152406	212537,3
	57052,25	159080	252623,9
2007	25304,34	139444	283000,7
	34721,57	166869	329848,2
	42099,49	199535	387800
	86360,72	214883	462149,1
2008	34114,80	187717	514123,8
	47446,50	233700	551491,2
	55410,10	275777	607401
	96109,60	252670	759686
2009	25174,40	183217	696522,9
	28907,30	207096	666485,2
	32873,90	250614	654218,1

Насамперед варто визначити взаємозв'язок між такими показниками, як обсяг ВВП, сукупного кредитного портфелю банків, та інвестицій в основний капітал (рис 1).

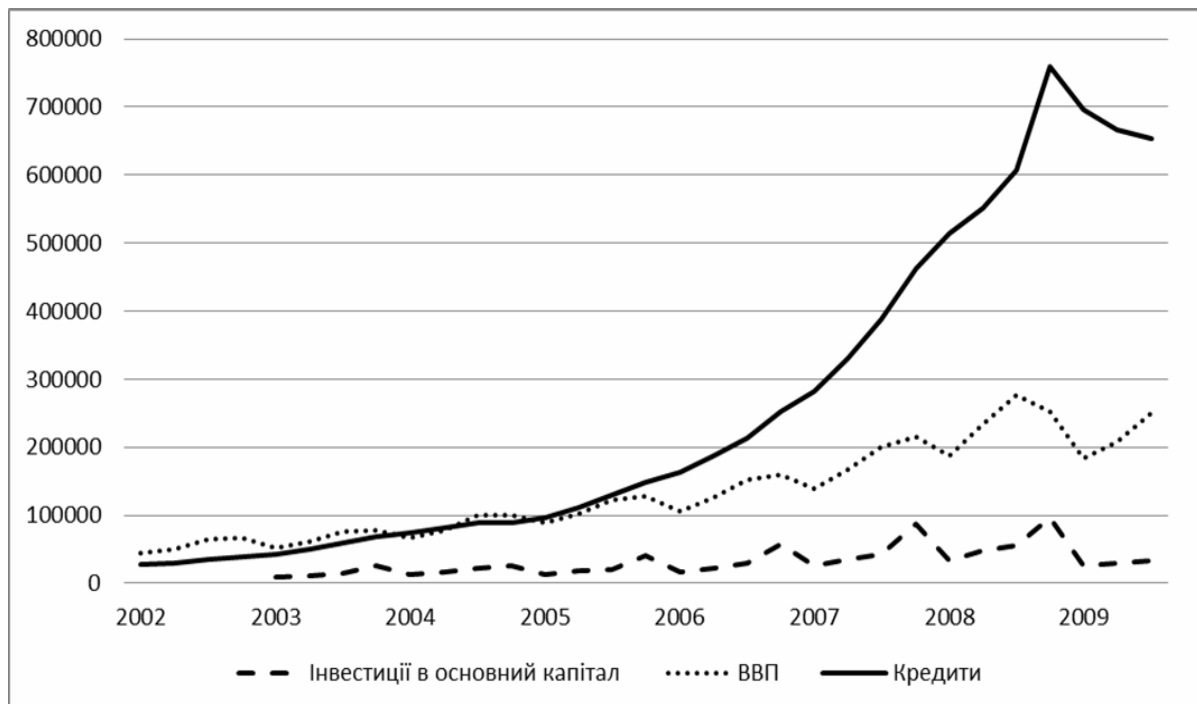


Рис. 1. Динаміка основних абсолютних показників ВВП, сукупного кредитного портфелю банків, та інвестицій в основний капітал.[1], [2].

Графічне відображення результатів дослідження дає нам змогу зробити висновок стосовно наявності залежностей між досліджуваними параметрами системи. В даному випадку факторними ознаками, на нашу думку, слід вважати інвестиції в основний капітал та сукупний кредитний портфель. Проте така залежність не є об'єктом дискусії. Ми маємо намір встановити природу залежності між інвестиціями в основний капітал та сукупним кредитним портфелем. Для цього нами було розраховано коефіцієнти кореляції:

- 1) «ВВП – інвестиції в основний капітал»;
- 2) «ВВП – сукупний кредитний портфель»;
- 3) «інвестицій в основний капітал – сукупний кредитний портфель»

Коефіцієнт кореляції для першої пари показників становить 0,753, що відповідає наявності значного зв'язку (кореляція вважається значною при коефіцієнті > 0,6).

Коефіцієнт кореляції для другої пари становить 0,936, що показує значну залежність.

Коефіцієнт кореляції для третьої пари становить 0,644, що також є значною.

Як ми бачимо, ВВП з обома факторними ознаками має приблизно однаковий коефіцієнт кореляції. Отже, обсяги кредитування впливають на ВВП і частково впливають на інвестиції в основний капітал, так як інвестиції частково складаються за рахунок кредитних коштів. Відповідно розглядаючи фінансові ресурси, якими розпоряджаються банки, варто звернутися до джерел, за рахунок яких були сформовані данні ресурси. Зокрема згідно даним Національного Банку України, що публікується у щоквартальному аналітично-статистичному виданні, запозичення банків залучає лівову частину коштів, що складають зовнішній борг в Україні. Так з 2006 до 2009 року його частка зросла з 15 до майже 40% (таб.2). Отже, дослідивши природу взаємозв'язків, між сукупним кредитним портфелем та ВВП дослідимо природу зв'язку між кредитним портфелем банків та зовнішніми запозиченнями банків.

Таблиця 2

Зовнішній борг України (млн. дол. США). [3]

Показники	на	на	на	на	на
Дата	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.10.2010
Банки	14089	30949	39471	30788	27914
Вага банківського зовнішнього боргу	0,258	0,387	0,388	0,298	0,25
Валовий зовнішній борг	54512	79955	101659	103323	111623

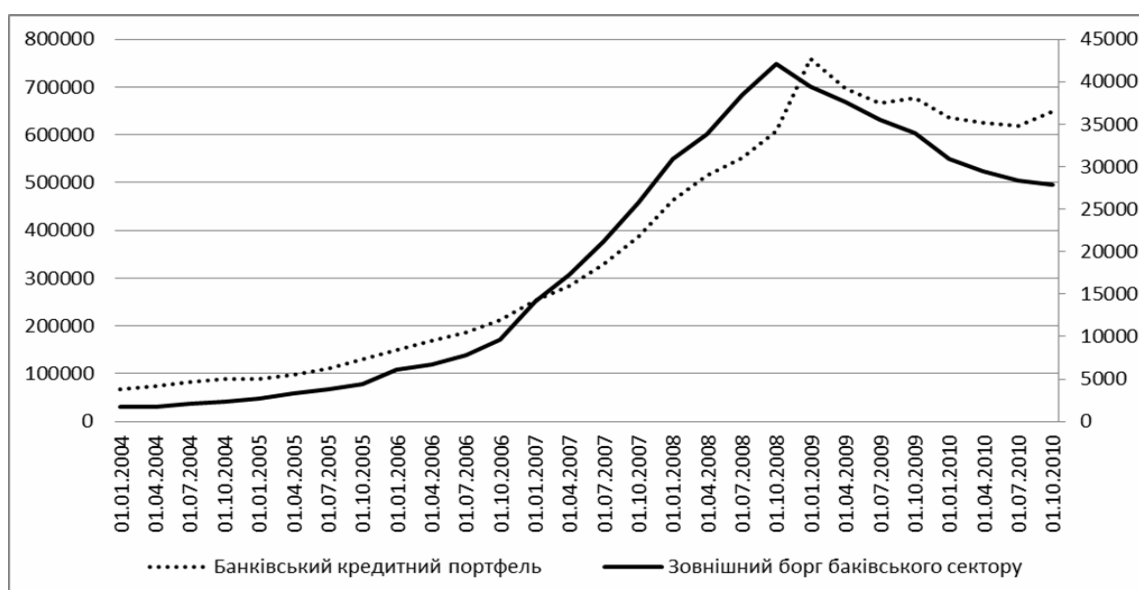


Рис. 2 Динаміка зовнішнього боргу банківського сектору та банківського кредитного портфелю [3]

Коефіцієнт кореляції (0,9611) свідчить, що існує майже пряма залежність між досліджувальними факторами. Отже нами доведено, що майже увесь приріст приріст банківського портфелю здійснений через зовнішні запозичення. Виходячи з високої кореляційної залежності між кредитним портфелем банків та ВВП ми можемо стверджувати і про високу залежність ВВП від зовнішнього боргу банківського сектору. Це продемонструвала фінансова криза, що дійшла до України наприкінці 2009р.: зменшення доступності зовнішніх джерел запозичень для банківського сектору привели до скорочення кредитного портфелю банків і відповідно ВВП (див. мал.1).

Тоді виникає питання в природі такої залежності. За період росту банківського кредитування та росту усіх інших макроекономічних показників (таких, наприклад, як ВВП) Україна не змогла сформувати власні джерела фінансових ресурсів. Це свідчить про не ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму. Ми бачимо причину у нераціональному використанню кредитних коштів, оскільки раціональне залучення не тільки сформувало б власну ресурсну базу, а і забезпечило ріст незалежності макроекономічних показників від екзогенних факторів.

Згідно сучасної економічної теорії найраціональніше використання кредитних ресурсів відбувається при використанні проектного фінансування. Світова практика включає наступні ознаки проектного фінансування:

Перша – як правило для реалізації інвестиційного проекту утворюється нова юридична особа, яка спеціалізується виключно в рамках даного проекту. Таким чином новоутворена компанія немає інших зобов'язань, які не стосуються проекту.

Друга – «... за схемами проектного фінансування фінансовими учасниками реалізації інвестиційних проектів можуть виступати не тільки комерційні, а й інвестиційні банки, інвестиційні фонди і компанії, пенсійні і страхові фонди та інші інституційні інвестори, лізингові компанії й інші фінансові, кредитні та інвестиційні інститути.»[4]

Третя – учасниками проектного фінансування проекту стають усі учасники проекту. Згідно підписаних зобов'язань до них можуть вийти від банків і підрядників до компанії засновника.

Крім того в залежності від перерозподілу майбутньої доходів і зобов'язань різні учасники можуть брати безпосередню участь у управлінні проектом на різних стадіях, та «допомагати» проекту спеціалістами та пошуками нових партнерів.

Четверта – кредитування здійснюється без регресу на позичальника. Платою за це є підвищена відсоткова ставка, що має сплачувати позичальник.

П'ята – виплата боргу здійснюється виключно за рахунок майбутніх прибутків, що одержуватиме фірма у майбутньому. Саме ця особливість і дозволяє банкові кредитувати на умовах обмеженого регресу або взагалі без нього.

Ключовою ознакою, що надає проектному фінансуванню ефективності, виступає джерела повернення боргу. Такий підхід, застосований у кредитуванні, не знайшов поширення в Україні. Хоча саме він надає ефективності кредитному механізму.

**Висновок.** Отже фінансова база за час кредитування не була сформована у повній мірі, що зумовило значну залежність економічного розвитку України від зовнішніх запозичень. Справедливість такого твердження впливає з обрахунків математичних залежностей між показниками та характеру впливу фінансової кризи, що зменшило доступ до зовнішніх кредитних ресурсів в призвело до падіння ВВП. Причиною того був неправильний підхід до кредитування, що не забезпечив ефективності фінансово кредитного механізму. Уникнення ж такої ситуації у майбутньому можливо за рахунок впровадження елементів проектного фінансування у кредитуванні. Зокрема ключовим елементом є кредитування проекту пі майбутні грошові потоки, що зробить кредитування ефективнішим.



### Література

1. Розділ статистична інформація: валовий внутрішній продукт (щоквартальні показники), інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності (щоквартальні показники) [Електронний ресурс] : за даними [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/) (державний комітет статистики)
2. Розділ показники діяльності банку [Електронний ресурс] : за даними [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_arhive\\_docs&show=1&menu=104&Itemid=112](http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112) (Асоціація Українських Банків)
3. Розділ валовий зовнішній борг [Електронний ресурс] [http://www.bank.gov.ua/Statist/index\\_DEBT.htm](http://www.bank.gov.ua/Statist/index_DEBT.htm) (Національний Банк України)
4. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: Підручник. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с.

**Summary.** In this article author conducted analysis of theory of crediting, its influence on economic development through the one of the major activities of national accounts – GDP. Author offered introduction of the elements of project finance in crediting.

**Key words:** crediting, economic development, GDP

*Стаття надійшла до редакції 14.03.2011*

## **СТРУКТУРА КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ**

**Анотація.** На національних ринках позикових капіталів зарубіжних країн важливу роль відіграють фінансово-кредитні установи, які посідають важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу. Безперечно, кредитна структура різних країн є неоднаковою. В даній статті приділено увагу функціонуванню саме кредитної системи США.

**Ключові слова:** кредитна система, банківські установи, інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, фінансові компанії, взаємні фонди, федеральні кредитні установи, житлово-ощадні банки, позиково-ощадні асоціації, банківські траст-відділи і трастові компанії, кредитні спілки, кооперативні банки, США.

**Вступ.** В умовах нестабільності загострюється увага до нових чинників економічного зростання тієї чи іншої держави, серед яких вагома роль відводиться фінансово-кредитним установам як ефективним посередникам між власниками позикового капіталу та реальним сектором економіки. З метою порівняння потребують детального розгляду побудова кредитних систем в різних країнах, їх структура та функціонування.

Розвиток кредитної системи як США, так і інших зарубіжних країн досліджували Т.Авагян, Ю.Вешкин, О.Гордей, Х.Джонсон, В.Іванов, Т.Коротка, Ю.Лисенков, В.Масленников, П.Мельник, В.Прядко, П.Роуз, М.Сайко, І.Софіщенко, Л.Тарангул та інші. Однак, вчені розглядали кредитну систему зарубіжних країн в цілому, тоді як місце того чи іншого виду фінансово-кредитних інституцій, їх діяльність на ринку фінансових послуг країни (в тому числі і США) залишалися поза їх увагою.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд структури кредитної системи США та дослідження ролі та місця на ринку фінансових послуг даної країни.

**Результати.** Подібно до кредитних систем всіх розвинених країн кредитна система США є дворівневою: *перший рівень* – Федеральна резервна система; *другий рівень* – комерційні банки та небанківські фінансово-кредитні установи.

Загальна структура другого рівня кредитної системи США представлена на рис. 1.

Ефективне функціонування банківської системи США забезпечують 1770 комерційних банків [1].

Вони поділяються на національні банки та банки штатів, серед яких, у свою чергу, виділяють банки штатів-члени ФРС і банки штатів-нечлени ФРС.

Приблизно 2/3 комерційних банків є банками штатів, тобто приватними банками, діючими відповідно до чартеру штату. Частина комерційних банків не є членами ФРС, але підлягають регулюванню на тих самих принципах, що і комерційні банки-члени ФРС. Вони одержують чартери від федерального уряду, тобто є національними банками.

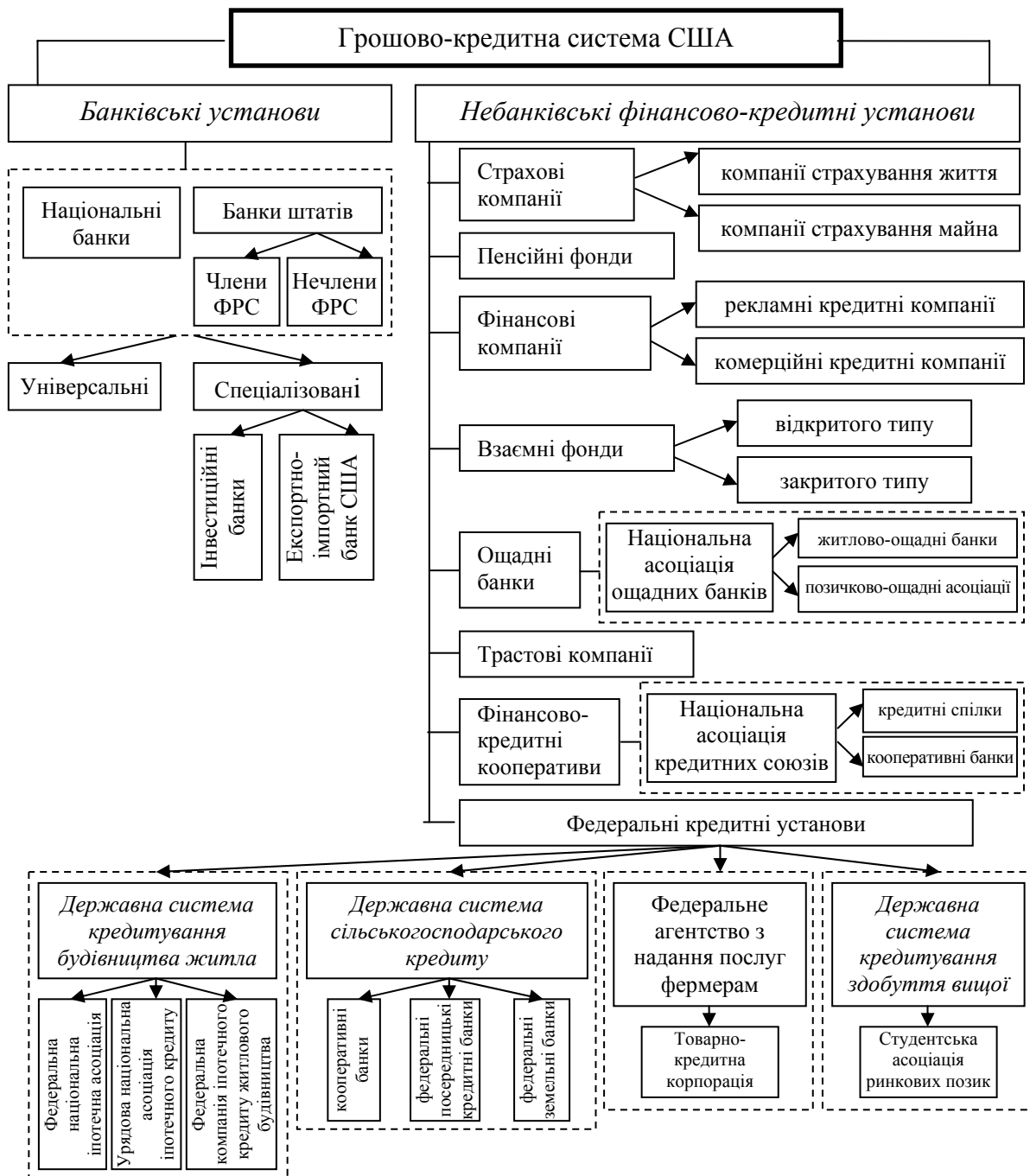


Рис. 1. Структура другого рівня кредитної системи США

Комерційні банки США поділяються на універсальні та спеціалізовані.

Серед найпотужніших універсальних комерційних банків США можна відзначити «Бенк оф Америка корпорейшн», створений в 1968 р. Друге місце станом на 30.06.07 р. займала корпорація «Дж. П. Морган Чейз і компанія». Вона була заснована шляхом злиття «Чейз Манхеттен банку» з «Бенк оф Манхеттен» і приватним банком «Дж. П. Морган». Третьою за величиною корпорацією США є «Сітігруп» з Лас-Вегасу. Найбільшим банком штатів вважався «Сантраст БК» з Атланти (штат Джорджія), який на середину 2007 р. займав сьому позицію в рейтингу американських банків [2, с. 309].

Основними функціями комерційних банків США є:

- залучення грошових ресурсів шляхом продажу акцій;

- прийом коштів на поточні рахунки у формі строкових і ощадних внесків;
- здійснення різноманітних активних операцій;
- здійснення операцій банків із цінними паперами;
- здійснення валютних, акцептних, гарантійних, посередницьких, довірчих операцій.

Серед спеціалізованих комерційних банків США виділяються інвестиційні банки та Експортно-імпортний банк США.

*Інвестиційні банки* виникли ще в середині XIX ст. в період громадянської війни (1861-1865 рр.) з метою розміщення облігацій федерального уряду. Нині інвестиційні банки займаються випуском і розміщенням цінних паперів промислових та інших компаній. Значне поширення інвестиційних банків у США пов'язане із законодавчими обмеженнями для комерційних банків на виконання емісійних та інвестиційних операцій.

Інвестиційні банки здійснюють два основних види операцій з цінними паперами [3, с. 86]: 1) гарантування емісії цінних паперів, коли банк гарантує компаніям, які випускають цінні папери, їх розміщення, причому зобов'язується купити за свій рахунок ті папери, які самі компанії не зможуть розмістити на ринку; 2) безпосереднє розміщення цінних паперів компаній. У цьому випадку інвестиційні банки скуповують акції та облігації компаній, а потім розміщують їх на ринку. При цьому інвестиційні банки широко використовують засоби, які вони отримують у позику від інших банків, для інвестицій у цінні папери.

Основними функціями інвестиційних банків США є: ведення переговорів з промисловими компаніями щодо випуску цінних паперів; підготовка випусків цінних паперів; розміщення цінних паперів на ринку; купівля-продаж цінних паперів за власний рахунок та для клієнтів на комісійній основі; надання консультацій з фінансових питань.

До основних впливових інвестиційних банків належать: First Boston Corp., Lawman Brothers, Merrill Lynch, Piers, Finer&Smith та ін. За формою організації одні інвестиційні банки є корпораціями (акціонерними компаніями), інші – неакціонерними фірмами або товариствами, які включають обмежене коло партнерів (наприклад, Lawman Brothers має 17 партнерів) [3, с. 86].

Значний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі здійснює *Експортно-імпортний банк США*. Це державний спеціалізований банк, що був створений Міністерством фінансів країни у 1934 р., діє від імені американського уряду. Сучасну назву дістав у 1968 р. Банк є важливою ланкою державного регулювання економіки, зовнішньої торгівлі та міжнародних кредитних відносин. Діяльність банку регламентується окремим законом, прийнятим у 1945 р. Головним завданням банку є сприяння експорту американських товарів шляхом надання позик іноземним імпортерам та гарантій американським комерційним банкам за зовнішніми позиками. Надання кредитів іноземним компаніям та урядам, як правило, пов'язане з оплатою товарів найпотужніших американських компаній («Дженерал Електрик», «Боїнг» та ін.). Ресурси банку складаються із власного капіталу, який належить Міністерству фінансів, та позик Казначейства [4]. Як правило, покупці американських товарів у кредит з участю у кредитуванні Експортно-імпортного банку США сплачують 10-20% їх вартості, комерційні банки – 30-55%, а решту – Експортно-імпортний банк США. Така система дає можливість банку, з одного боку, брати участь у кредитуванні багатьох проектів, з іншого – зменшити ризики непогашення кредитів [3, с. 95]. За більш ніж 70 років Експортно-імпортний банк США простимулював експорт країни на світовому ринку на суму більш ніж 400 млрд дол США. Найбільша частка в структурі послуг банку належить гарантіям (близько 77%); частка наданих кредитів протягом 2004-2008 рр. поступово зменшувалась і в середньому

становила 12%; частка страхових послуг протягом цього ж періоду майже не змінювалась (близько 12%), про що свідчать дані рис. 2 [5].

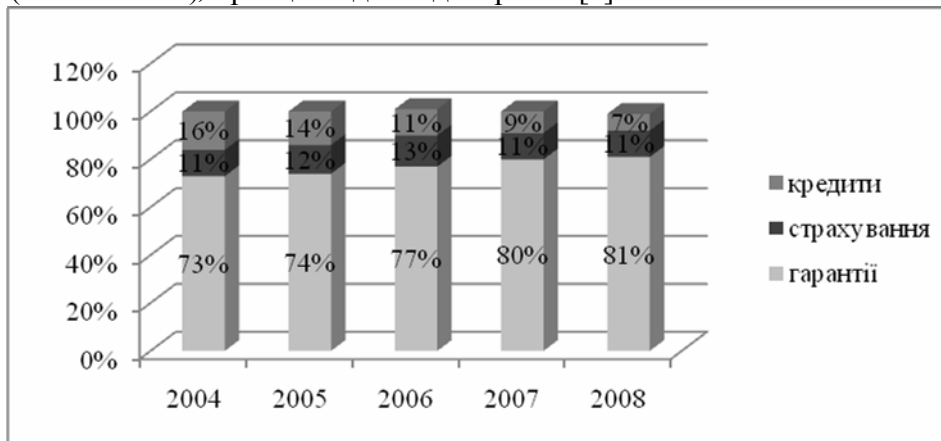


Рис. 2. Структура послуг Експортно-імпортного банку США [5]

У 2008 році Експортно-імпортний банк США надав послуг на суму 14,4 млрд дол США у вигляді позик, гарантій, страхування експортних кредитів на підтримку експорту. Загалом за 2004-2008 рр. банк надав послуг на суму від 12150,5 до 14398,9 млн дол США.

В Сполучених Штатах, як і в інших розвинутих країнах, кредитною справою традиційно займаються приватні банкірські дома, значення та вплив яких постійно знижується і вони поступово перетворюються в акціонерні банки. Серед них можна назвати корпорації «Дж. П. Морган Чейз і компанія» та «Веллс Фарго». За даними станом на 30.06.2007 р. остання займала 5 місце серед американських банків [2, с. 310].

У США, крім комерційних банків, кредиту систему формують небанківські фінансово-кредитні установи, які є складовими банківських холдингів.

Одними із основних небанківських фінансово-кредитних інститутів, які діють в США, є страхові компанії.

*Страхові компанії* спеціалізуються на страхуванні життя та майна і функціонують у фінансовому посередницькому бізнесі, що перетворює для суспільства один вид активів на інший. Страхові компанії використовують страхові внески та поліси з метою інвестування в такі активи як облігації, акції, заставні та надання позик. Доходи від цих активів використовуються для виплати страхових відшкодувань за полісами.

Страхові компанії існують у вигляді акціонерних або взаємних компаній. В США налічується близько 2,6 тис. компаній зі страхування життя і понад 3,2 тис. компаній зі страхування майна. Серед найбільших компаній зі страхування життя можна відзначити компанію «Prudenshl», «Presbyterian Ministers Fund in Philadelphia» та «Metropolitan», а серед компаній зі страхування майна – компанії «Signa», «State Farm Insurance» і «Allstate Insurance».

Друге місце серед небанківських фінансово-кредитних інститутів після страхових компаній займають *пенсійні фонди*. Вони виконують посередницькі функції з перетворення активів і гарантують суспільству ще один вид захисту – виплати доходу після виходу на пенсію. Системи пенсійного забезпечення можуть засновувати підприємці, трудові спілки, приватні особи. Пенсійна система забезпечується коштами за рахунок внесків і доходів від інвестування у довгострокові цінні папери [3, с. 93].

Найважливішою системою пенсійного забезпечення є соціальне забезпечення держави – страховий фонд для людей похилого віку, що страхує практично всіх осіб, зайнятих у приватному секторі (з 1935 р.). У 1974 р. Конгрес прийняв Закон «Про гарантію доходів працівників, які вийшли на пенсію», згідно з яким створено

Корпорацію з гарантування пенсійних виплат (Penny Benny), що страхує пенсійні виплати до 2250 дол на місяць кожній особі, якщо система пенсійного забезпечення компанії збанкрутує внаслідок нестачі коштів або коли вона буде неспроможна виконувати власні пенсійні зобов'язання. Пенсійні фонди США мають статус найбільшого інституційного інвестора у світі [3, с. 93; 4; 6; с. 84].

Також, у США функціонують *фінансові компанії*, які мобілізують кошти за допомогою випуску комерційних паперів або акцій чи облігацій і використовують кошти від їх продажу для надання позик споживачам та підприємцям. Фінансові компанії поділяються на два типи: рекламні кредитні компанії – sales finance company (кредитують продаж на виплату товарів довготривалого користування) та комерційні фінансові компанії – commercial finance company (обслуговують систему комерційного кредиту). Ресурсна база фінансових компаній створюється за рахунок розміщення на ринку власних зобов'язань та позик місцевих банків.

Крім того, функціонують *взаємні фонди* – фінансові посередники, які, об'єднуючи ресурси дрібних інвесторів та продаючи їм акції, використовують ці кошти на купівлю цінних паперів. Існують взаємні фонди відкритого та закритого типів.

Досить відомими на кредитному ринку США є *федеральні кредитні установи*, головними завданнями яких є підтримка стабільності головних ланок кредитної системи й доповнення приватного бізнесу. До них відносяться:

- *Державна система кредитування будівництва житла* функціонує через три державні установи: Федеральну національну іпотечну асоціацію (Fannie Mac), Урядову національну асоціацію іпотечного кредиту (Ginny Mac), Федеральну компанію іпотечного кредиту житлового будівництва (Freddie Mac). Вони забезпечують коштами ринок заставних через продаж облігацій із використанням коштів на закупівлю заставних;

- *Державна система сільськогосподарського кредиту*. Її було створено у 1916 р. з ініціативи Конгресу США. До системи кредитування входять кооперативні банки (cooperative banks), федеральні посередницькі кредитні банки (federal intermediary credit banks) і федеральні земельні банки (federal landed banks), які підтримують сільське господарство, випускають цінні папери для акумуляції коштів під кредитування фермерських господарств;

- *Федеральне агентство з надання послуг фермерам*, у складі якого є Товарно-кредитна корпорація – державна установа, що надає кредити під заставу товарів на складі. В цілому функціями Агентства є: надання сільськогосподарських кредитів; контроль за процесом кредитування і рухом застави (землі); аналіз фінансового стану фермерських господарств; звітування перед фермерами щодо стану їх господарств і перспектив на майбутнє; розробка і реалізація сільськогосподарських програм; класифікація ризиків за наданими кредитами; забезпечення автоматизації сільськогосподарського виробництва та ін.;

- *Державна система кредитування здобуття вищої освіти*, що включає Студентську асоціацію ринкових позик. Ця асоціація надає кредити для здобуття вищої освіти.

Традиційно сильні позиції в кредитній системі займає ощадна справа. Так, в США функціонують *житлово-ощадні банки*, основою діяльності яких є залучення грошових заощаджень на депозити, а специфіка діяльності проявляється в наданні кредитів виключно на будівництво або придбання нерухомості; *позичково-ощадні асоціації*, які мобілізують кошти за рахунок залучення заощаджень населення шляхом продажу власних акцій (різновидністю цих асоціацій є позичково-будівельні асоціації).

Усі ощадні установи США мають самостійні та окремі від Ради керуючих ФРС і Федеральних резервних банків органи контролю. Нині на ощадні установи

розповсюджуються резервні вимоги, завдяки чому вони можуть одержувати позику Федеральної резервної системи [3, с. 94]. Ощадні банки США входять в Національну асоціацію ощадних банків.

Важливу роль в кредитній системі США відіграють *банківські траст-відділи* і *трастові компанії*, які здійснюють довірчі операції (управління за дорученням майном приватних осіб та виконання довірчих функцій для корпорацій). Крім того, ці установи виконують роль агента по трансферу цінних паперів (передача права власності за акціями); реєстратора акцій; агента за облігаційними позиками тощо.

*Кредитні спілки* (Credit Unions) та *кооперативні банки* (Cooperative Banks) США входять у Національну асоціацію кредитних союзів. Поряд з іншими небанківськими фінансово-кредитними установами вони активно працюють на фінансовому ринку США. Ці фінансово-кредитні установи надають різноманітний спектр фінансових послуг [7, с. 47]:

- надання кредитів: на купівлю чи ремонт автомобіля, яхт, моторних човнів та інших транспортних засобів; на купівлю будинків та іншого нерухомого майна; на консолідацію рахунків; на поточні домашні потреби та купівлю товарів домашнього вжитку; на отримання освіти; на ведення приватного бізнесу;
- обслуговування кредитних та дебетових карток (VISA, MasterCard) тощо;
- приймання вкладів: на пайові, ощадні, ощадно-розрахункові («Share-Draft») і чекові рахунки фізичних та юридичних осіб; ощадні сертифікати CD, Jumbo, IRA, Jumbo-IRA, пенсійні (IRA), молодіжні, «Money Market», святкові, сімейні, дитячі та інші рахунки;
- здійснення розрахункових операцій та грошових переказів як у межах країни, так і за кордоном; продаж дорожніх чеків тощо;
- послуги АТМ-машин (банкоматів);

Крім того, кредитні спілки надають своїм членам додаткові послуги нефінансового характеру: продаж поштових та гербових марок; користування поштовою скринькою, факсом, електронною поштою; надання анкет для отримання різних документів; ламінування та ксерокопіювання документів; послуги нотаріуса, юриста, фінансових експертів та інших фахівців; персональні сейфи (соти); бази даних різноманітної інформації; розміщення оголошень на дошці спілки; консультаційні послуги; довірчі операції; планування спадщини і підготовка до пенсії; депозитарій; мікрофільмування; переклади з іноземних мов та багато інших нефінансових послуг [7, с. 47].

Суттєвим елементом кредитної системи США є *іноземні банки*. На території США вони здійснюють свою діяльність через відділення, агентства, комерційні банки, інвестиційні компанії. Банкнотні установи, що є філіями іноземних банків, аналізуються і підлягають нагляду з боку федеральної та штатної влади на тих самих умовах та принципах, що і інші федеральні банки штатів. На них припадає близько третини обсягу кредитування бізнесу в США. Діяльність іноземних банків на території США регулюється Законом «Про міжнародні банківські операції» (1978 р.) [8, с. 33]. В цілому на території США сконцентровано 228 іноземних банків та їх відділень [1].

**Висновки.** Отже, структура кредитної системи США багато в чому склалася історично, під впливом конкретних подій в політиці і економіці країни. Переважна більшість фінансово-кредитних установ США є універсальними, що дозволяє забезпечувати населення та господарюючі суб'єкти країни фінансовими послугами різних видів.

### Література

1. Сайт Федеральної Корпорації страхування депозитів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fdic.gov/>
2. Прядко В. В., Сайко М. М. Історія грошей і кредиту: Підручн. / В. В. Прядко, М. М. Сайко. – К.: Кондор, 2009. – 508 с. – 254-264; 305-316.
3. Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Гордей О. Д. Банківські системи зарубіжних країн: Підручн. / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, О. Д. Гордей. – К.: Алерта, Центр учбової літератури, 2010. – 586 с. – С. 63-97.
4. Лисенков Ю. М., Коротка Т. А. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн / Ю. М. Лисенков, Т. А. Коротка. – К: Зовнішня торгівля, 2005. – 118 с.
5. Сайт Експортно-імпортного банку США // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2008/Exlm\\_AR.08.html](http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2008/Exlm_AR.08.html)
6. Іванов В. М., Софіщенко І. Я. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2001. – 232 с. – 73-87.
7. Гончаренко В. Кредитні спілки і кооперативні банки та особливості їх розвитку в Україні / В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2000. – № 1. – С. 47-50.
8. Вешкин Ю. Т., Авагян Т. Я. Банковские системы зарубежных стран: Курс лекций / Ю. Т. Вешкин, Т. Я. Авагян. – М.: Экономистъ, 2004. – 400 с. – 22-176.

**Summary.** On the national markets of loan capitals of foreign countries an important role is played by financial-credit establishments which occupy an important place in an accumulation and mobilization of money capital. Indisputably, a credit structure of different countries is different. Attention functioning exactly of the credit system of the USA is spared in this article.

**Keywords:** credit system, bank institutions, investment jars, insurance companies, pension fund, financial companies, mutual funds, federal credit establishments, housings jars, loan associations, bank trust departments and trust companies, credit unions, cooperative jars, USA.

*Стаття надійшла до редакції 24.02.2011*



## **ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДОСТАТНОСТІ ВЛАСНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

**Анотація.** Проведено аналіз умов та перспектив впровадження антикризових заходів регулювання достатності власного банківського капіталу, що прийняті у міжнародній фінансовій сфері, для покращання практики капіталізації та управління ризиками банків України. Обґрунтовано необхідність розробки методів адаптації вітчизняної банківської системи до міжнародних стандартів регулювання капіталу.

**Ключові слова:** банки, власний банківський капітал, регулювання достатності банківського капіталу, кредитні ризики, Базель II, Базель III.

**Вступ.** Світові тенденції глобалізації, фінансової інтеграції, лібералізації руху капіталу, зростання конкуренції у банківській системі підвищують рівень системних ризиків в економіці, що слугує причиною макроекономічної нестабільності та глибоких кризових явищ як у фінансово-кредитному, так і реальному секторах економіки країни.

**Постановка проблеми.** Істотний рівень проблемної заборгованості за кредитами, значні обсяги втрат банківського капіталу внаслідок зростання фінансових ризиків – основні індикатори посткризового розвитку банків. Подолання цих негативних проявів передбачає глобальну реструктуризацію фінансової системи, покращання її архітектоніки, зміну парадигми регулювання діяльності банків у світовому співтоваристві, підвищення вимог міжнародних та національних регуляторів до структури власного банківського капіталу. В цих умовах розвитку банків актуальною проблемою є регулювання достатності власного капіталу та забезпечення його якісної структури з метою відновлення стабільності у банківському секторі економіки й підвищення його кредитно-інвестиційної активності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність проблеми регулювання достатності банківського капіталу зумовлена поглибленою увагою до пошуку шляхів її вирішення серед наукової еліти, представників міжнародних регуляторних організацій, відомих економістів, банкірів-практиків, політиків, власників банківського бізнесу. Проблематиці регулювання достатності власного капіталу приділяється чимало уваги як у зарубіжній, так і вітчизняній теорії й практиці. З-поміж зарубіжних учених, що досліджували практику регулювання банківського капіталу, слід виділити праці *Дж. Р. Блізі* и *Д. Л. Круза*, *Р. Брейлі*, *К. Дж. Ван Хора*, *Д. Гарнера*, *А. Джосефа та інших*. Значну увагу цих питанням приділяли й російські вчені-економісти, зокрема *В. Кісельов*, *І. Малюкова*, *Н. Рудик*, *А. Лобанов*, *С. Моїсєєв*, *А. Муричев*, *А. Сімановський*. Належне місце в дослідженні питань капіталізації банків та удосконалення банківського регулювання посідають праці українських науковців – *М. Алексеєнка*, *О. Барановського*, *О. Вовчак*, *М. Козоріз*, *В. Коваленко*, *С. Савлука*, *Л. Примостки*, *В. Міщенко*, *С. Науменкової*, *Р. Слав'юка*, *Т. Смовженко*, *Н. Шелудько*. Однак, сучасні умови практичної діяльності банків значною мірою актуалізують дослідження антикризових аспектів регулювання банківського капіталу. Особливо важливими ці питання є для України в контексті обґрунтування методів адаптації вітчизняної банківської системи до нових міжнародних стандартів регулювання банківського капіталу.

**Метою статті** є з'ясування передумов та перспектив впровадження антикризових заходів регулювання достатності власного банківського капіталу, прийнятих у міжнародній фінансовій сфері, для покращання практики капіталізації та управління ризиками банків України.

**Результати.** Дослідження показали, що банківський капітал – це сукупність власних, залучених та позичених коштів у формі грошей, які перебувають у розпорядженні банків і використовуються їх керівництвом для створення матеріальних, нематеріальних та фінансових активів з метою забезпечення прибутковості діяльності та нарощення ринкової вартості банківського бізнесу з урахуванням фінансових ризиків. Ефективне використання банківського капіталу сприяє підтриманню макроекономічної стабільності й забезпечує економічний розвиток країни.

В структурі банківського капіталу найбільш істотною компонентою для забезпечення фінансової стабільності та розвитку банку є власний капітал. Власний капітал банків має грошову природу, характер неповерненості, високу вартість залучення, комплексність утворення та використовується банками в якості страхового буфера у випадку непередбачених втрат. У зв'язку з цим важливою складовою функціонування власного банківського капіталу є рівень його достатності для реалізації ризик-орієнтованої стратегії розвитку банку. Особливо істотною є роль власного банківського капіталу в антикризовому регулюванні банківської діяльності. Це обумовлено тим, що власний банківський капітал є:

- критерієм успішного виконання банками функцій в економіці;
- виміром кредитного потенціалу та інвестиційної активності банків;
- детермінантою розвитку банківської системи країни;
- інструментом підвищення рівня капіталізації і консолідації банків;
- домінантою системи банківського регулювання та нагляду;
- мірою фінансової надійності та/чи ризикованості діяльності банків;
- визначальним фактором довіри до банківської системи з боку вкладників та інвесторів;
- індикатором якості корпоративного управління та ступеня соціальної відповідальності у банківському бізнесі.

Водночас важливим є значення структури власного банківського капіталу як антикризового інструменту в системі міжнародних правил регулювання банківської діяльності, розроблених Базельським комітетом з банківського нагляду та регулювання [1].

Таким чином, власний банківський капітал є визначальним фактором посткризового розвитку економіки країни, а регулювання його рівня і якісної структури – істотним антикризовим заходом фінансової діяльності в глобальному масштабі, на національному (регіональному) рівні банківської системи, а також у корпоративному управлінні банків.

Результати аналітичного дослідження показали низький рівень якісної капіталізації банків, неадекватний рівень достатності капіталу реальним фінансовим ризикам у банківському секторі економіки країни розвинених країн світу, а також неефективність використання банківського капіталу в період кризи. З огляду на ці фактори, важливою складовою оцінки достатності власного банківського капіталу є аналіз динаміки показників прибутковості капіталу та активів банків. Так, за період 2003-2006 рр. динаміка показників прибутковості капіталу банків країн Європи мала позитивний тренд, чому сприяли бум кредитування та лояльна регуляторна політика в період економічного росту. Однак, упродовж 2007-2009 рр. відзначимо суттєве зменшення показника прибутковості капіталу європейських банків вцілому з 12,9% до

– 6,0%, що свідчить про значні втрати капіталу внаслідок реалізації фінансових ризиків (рис. 1).

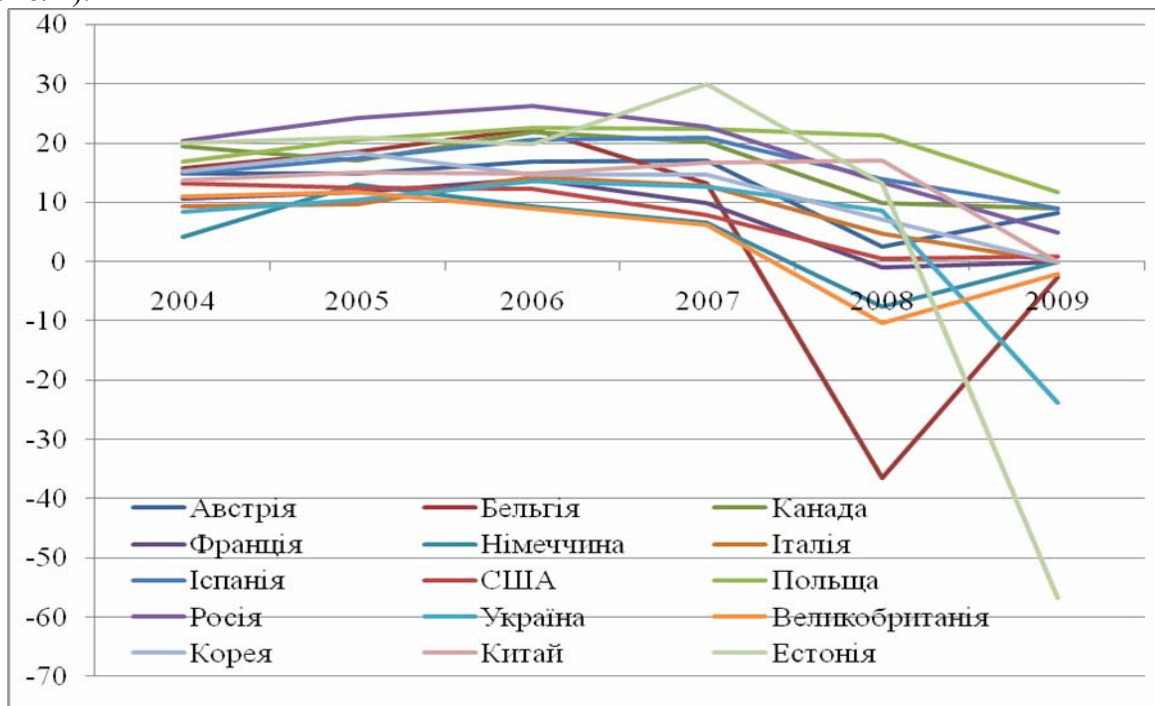


Рис. 1. Динаміка показника прибутковості власного банківського капіталу в різних країнах світу упродовж 2004-2009 рр. \*

\*складено на підставі розрахунків представлених у [2, с. 220-238].

Особливо значних втрат капіталу у 2008 році зазнали такі країни як Бельгія, в якій прибутковість капіталу склала – -36,5%, Німеччина – -7,7%, Великобританія – -10,3%, Франція – -1,3% відповідно. Упродовж 2009 року від’ємні значення цього показника збереглися в Німеччині – -7,7%, Великобританії – -2% і Франції – -0,1%. За розрахунками Міжнародного монетарного фонду на пострадянському економічному просторі особливо гостро питання ефективності використання банківського капіталу постало в Естонії та Україні, по банківській системі яких цей показник становив – -56,3% та -23,3% відповідно [2, с. 218].

Істотне значення при визначенні регуляторних заходів щодо достатності капіталу банківської системи має оцінка динаміки показника рентабельності капіталу. Відзначимо, що низький рівень рентабельності капіталу залежить від значного рівня простроченої кредитної заборгованості у банківському портфелі активів, наслідок чого можуть стати високі витрати на формування резервів. Аналіз показника прибутковості активів банків у розрізі різних країн світу упродовж 2004-2009 рр. показує низький рівень прибутковості активів на кінець періоду в країнах Бенілюксу – на рівні - 1,3%, Естонії - -5,8%, Німеччині - - 0,3, Великобританії - -0,1, Китаї - -3,2, Україні - -3,2% (табл. 1.).

Таблиця 1

Прибутковість банківських активів різних країн світу упродовж 2004-2009 рр. \*

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австрія	0,6	0,6	0,7	0,8	0,1	0,4
Бельгія	0,5	0,5	0,7	0,4	-1,3	-0,1
Канада	0,8	0,7	0,9	0,8	0,4	0,4
Франція	0,5	0,6	0,6	0,4	0	...
Німеччина	0,1	0,4	0,4	0,3	-0,3	....

Закінчення табл. 1

Італія	0,6	0,7	0,8	0,8	0,3	....
Іспанія	0,8	0,9	1	1,1	0,7	0,5
США	1,3	1,3	1,3	0,8	0	0,1
Польща	1,4	1,6	1,7	1,7	1,6	1,2
Росія	2,9	3,2	3,3	3	1,8	0,7
Україна	1,1	1,3	1,6	1,5	1	-3,2
Великобританія	0,7	0,8	0,5	0,4	-0,4	-0,1
Корея	0,9	1,3	1,1	1,1	0,5	....
Китай	0,5	0,6	0,9	0,9	1	-3,2
Естонія	2,1	2	1,7	2,6	0,3	-5,8

\*складено на підставі розрахунків представлених у [2].

Водночас такі тенденції характерні й для інших країн світу. За оцінками аналітиків, представленими у Глобальному звіті про фінансову стабільність у квітні 2010 року відбулося зменшення втрат банківського капіталу з 2,8 трильйона доларів США до 2,3 трильйони доларів США порівняно з аналогічним періодом 2009 року [2, с.5]. Разом з тим загальна оцінка банківської діяльності є негативною внаслідок суттєвих втрат капіталу і високого рівня кредитних ризиків, що у перспективі не сприяє стабілізації розвитку банків й відновленню кредитно-інвестиційної активності. Отже, дослідження показали важливість реальної оцінки відповідності достатності власного банківського капіталу фактичному рівню ризиків та необхідність завчасного формування резервного капіталу в період економічного росту для забезпечення від фінансових втрат в часи кризових явищ.

Економічна нестабільність спричинила зростання кредитних ризиків банків у світовому економічному просторі (табл. 2).

Таблиця 2

Частка проблемних кредитів у портфелях банківських активів різних країн світу  
упродовж 2004-2009 рр.\*

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австрія	2,7	2,6	2,7	2,2	1,9	2,3
Бельгія	2,3	2	1,7	1,1	1,7	2,7
Канада	0,7	0,5	0,4	0,7	1,1	1,2
Франція	4,2	3,5	3	2,7	2,8	....
Німеччина	4,9	4	3,4	2,6	2,8	....
Італія	6,6	5,3	4,9	4,6	4,9	6,2
Іспанія	0,8	0,8	0,7	0,9	3,4	5,1
США	0,8	0,7	0,8	1,4	2,9	5,4
Польща	14,9	11	7,4	5,2	4,4	7
Росія	3,3	2,6	2,4	2,5	3,8	9,6
Україна	30	19,6	17,8	13,2	17,4	33,8
Великобританія	1,9	1	0,9	0,9	1,6	3,3
Корея	1,9	1,2	0,8	0,7	1,1	1,5
Китай	13,2	8,6	7,1	6,2	2,4	1,6
Естонія	0,3	0,2	0,2	0,4	1,9	5,2

\*складено на підставі розрахунків представлених у [2].

Так, частка проблемної заборгованості у кредитному портфелі банків Росії на кінець 2009 року досягла – 9,8%, Італії – 6,2%, США – 5,4%, Естонії – 5,2%. Проте, міжнародна практика свідчить, якщо частка прострочених понад 90 днів кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля досягає рівня 7%, то становище банків

визначається як кризове [4]. Така ситуація сприяє розвитку на фінансовому ринку нового напрямку бізнесу щодо викупу боргових зобов'язань на засадах факторингу, переуступки боргів, комплексної роботи колекторських компаній, залучення інститутів спільного фінансування з метою очищення балансів банків від проблемних та непрофільних активів.

Масштабність впливу кредитних ризиків на результати банківської діяльності визначається за показником достатності власного банківського капіталу. Аналіз цього показника в різних країнах світу впродовж 2004-2009 рр. за прийнятою методологією його розрахунку свідчить про необхідність зміни моделі регулювання банківського капіталу в період економічного спаду та посилення вимог до якісної структури регулятивного капіталу вцілому (табл. 3). Так, на кінець 2009 року у банках практично всіх країн світу норматив достатності власного банківського капіталу було дотримано на належному рівні. Зокрема, у банках Австрії він становив – 14,3%, Бельгії – 17,3%, Канади – 14,5%, США – 12,2%, Польщі – 14,3%, Росії – 13,1%, Великобританії – 13,3%, Естонії – 15,7%, України – 20,9%. Таким чином, наведені статистичні дані свідчать про фактичну відповідність показника достатності банківського капіталу міжнародним стандартам, тобто розрахунковий рівень показника майже у всіх країнах світу перевищує 8%. Проте, проблема управління ризиками та забезпечення належного рівня капіталізації для стабілізації й розвитку банківського сектору економіки залишається невирішеною.

Таблиця 3

*Показник достатності банківського капіталу  
різних країн світу упродовж 2004-2009 рр.\**

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австрія	12,4	11,8	13,2	12,7	12,9	14,3
Бельгія	13	11,5	11,9	11,2	16,2	17,3
Канада	13,3	12,9	12,5	12,1	12,2	14,5
Франція	11,5	11,3	10,9	10,2	....	....
Німеччина	12,4	12,2	12,5	12,9	13,6	....
Італія	11,6	10,6	10,7	10,4	10,8	....
Іспанія	11	11	11,2	10,6	11,3	12,2
США	13,2	12,9	13	12,8	12,8	14,3
Польща	15,4	14,5	13,2	12	10,8	13,1
Росія	17	16	14,9	15,5	16,8	20,9
Україна	16,8	15	14,2	13,9	14	15,6
Великобританія	12,7	12,8	12,9	12,6	12,9	13,3
Корея	12,1	13	12,8	12,3	12,3	14,2
Китай	-4,7	2,5	4,9	8,4	12	10
Естонія	11,5	10,7	10,8	10,8	13,3	15,7

\*складено на підставі розрахунків представлених у [2].

Це породжує невідповідність діючих підходів до визначення достатності власного банківського капіталу реальному рівню фінансових ризиків, а також зумовлює необхідність покращання якісних характеристик структури капіталу та удосконалення методології формування резервного капіталу банків. Надто лояльний підхід угоди про конвергенцію капіталу Базель II щодо корпоративного управління банківськими ризиками, використання IRB-методів при оцінці індивідуальних кредитних рейтингів позичальників в докризовий період зумовив високі фінансові втрати та спекулятивні тенденції у сфері банківського кредитування. Відтак, можна стверджувати про реальну недостатність власного капіталу для покриття втрат від фінансових ризиків банків.

Очевидно, це породжує суперечності щодо розуміння достатності власного капіталу в сучасних умовах, відображення фактичного рівня ризиків у звітності банків відповідно до методики визначення ризикованих активів у розрахунку коефіцієнта достатності капіталу, врахування достовірної інформації про ризиковий профіль банку, що показує не лише поточні, але й довгострокові очікувані втрати в разі реалізації ризиків.

Значною мірою проблеми регулювання достатності власного банківського капіталу притаманні функціонуванню банків України внаслідок масштабності впливу кризи. Аналітичні оцінки підтверджують, що істотною загрозою для банківської системи України є суттєве підвищення кредитної заборгованості за кредитами банків. Якщо у 2008 році частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля вітчизняних банків становила 1,3%, то у 2010 році цей показник зріс майже у 10 разів і склав 10,7%, що в абсолютному вимірі становить 77,3 млрд. грн. Це зумовлює значні відрахування у резерви на покриття втрат за кредитними операціями та свідчить про низький рівень рентабельності власного капіталу банків. Так, показник відношення обсягу резервів під активні операції банків до обсягу наданих кредитів у період 2009-2010 рр. зріс із 6,1% до 18,2%, а рентабельність капіталу різко знизилася з 8,51 % до – 14,59 % відповідно, причиною чого стали значні збитки банків України за період кризи (рис. 4).

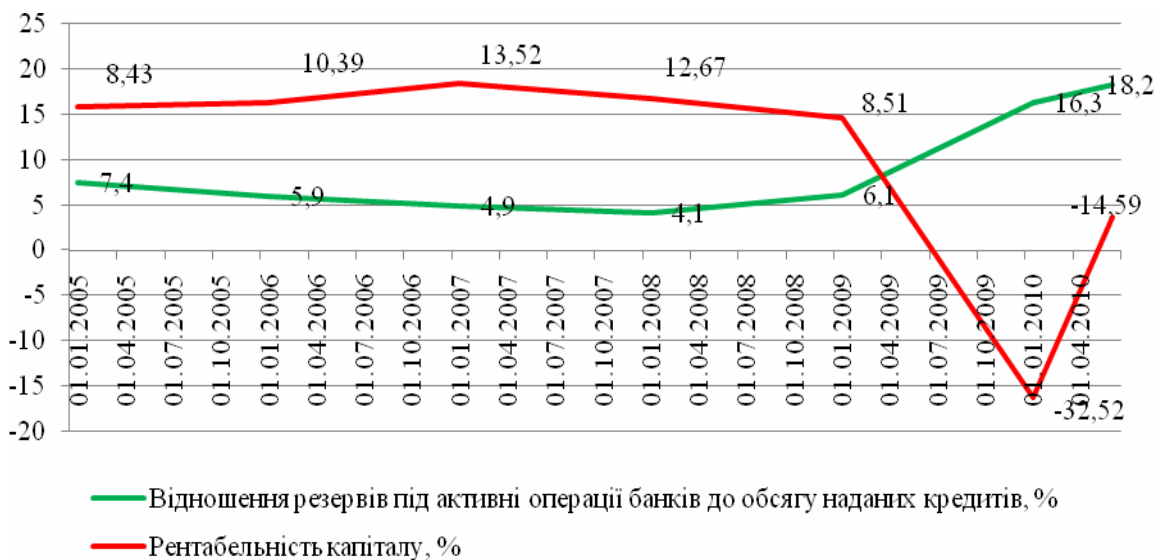


Рис. 4. Динаміка показника відношення резервів під активні операції банків до обсягу наданих кредитів та показника рентабельності капіталу банків України за період 2005-2010 рр. \*

\*складено за даними офіційного сайту НБУ: // [http: www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

Аналіз показує, що якість кредитних вкладень банків України істотно погіршується у кінці 2010 року. Так, станом на 01.12.2010 року проблемні кредити становлять 14,1% сукупного обсягу кредитного портфеля банків України. За даними Управління Національного банку України у Львівській області рівень прострочених кредитів юридичних осіб перевищує 21% (рис. 5).

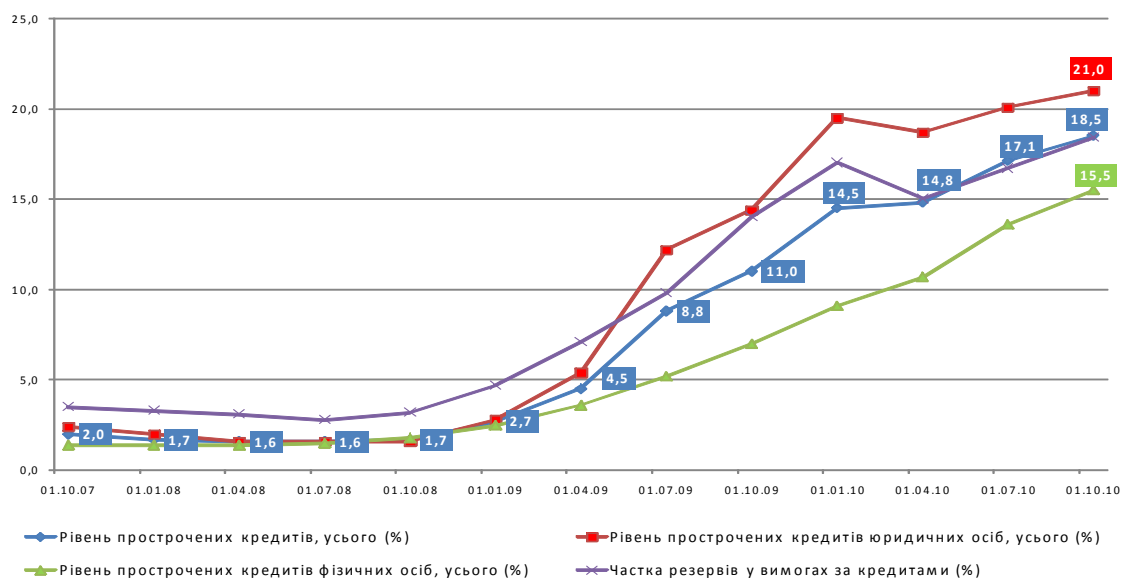


Рис. 5. Динаміка рівня прострочених кредитів банків у Львівській області за період 2007-2010 рр. \*

\*за даними Управління Національного банку України у Львівській області

Вцілому достатність банківського капіталу передбачає визначення адекватного рівня власного капіталу для забезпечення стабільного функціонування банків в реальних економічних умовах. В силу тенденцій розвитку фінансового ринку та ускладнення умов функціонування банків реальні вимоги до адекватності капіталу суттєво зростають не тільки у кількісному, але й якісному аспектах. Все більш важливим стає не тільки сукупний обсяг власного капіталу, але й структура його якісних складових.

Основою забезпечення достатності власного капіталу у кількісному аспекті для виконання стратегічних завдань банків є аналіз та фактичне відображення у фінансовій звітності даних щодо очікуваних та неочікуваних втрат від ризиків у довгостроковій перспективі. Якісний аспект достатності банківського капіталу ґрунтується на вирішенні гострих регуляторних, методологічних, організаційних та інформаційних питань щодо управління банківськими ризиками.

На міжнародному рівні аналітиками Базельського комітету розроблено новий підхід до регулювання достатності банківського капіталу в період нестабільності, регламентований Базелем III. Цей підхід передбачає застосування антициклічного регулювання для згладжування кредитних шоків в економіці та нейтралізації значних фінансових втрат від спекулятивних операцій банків. Базель III передбачає нові антикризові заходи щодо регулювання достатності власного банківського капіталу [5]:

- покращання якості власного капіталу 1-го рівня, сформованого виключно на рахунок простих акцій та нерозподіленого прибутку;
- перехід на концепцію антициклічного регулювання та динамічного резервування на основі моделі довгострокових очікуваних втрат;
- створення у фазі економічного зростання запасів капіталу понад регулятивний мінімум;
- впровадження мінімального показника ліквідності, який дає змогу оцінити перспективи діяльності банку до 30 днів, а також показника довгострокової ліквідності (до 1 року);

- доповнення методики оцінки достатності банківського капіталу показником співвідношення капіталу та сукупних активів за вирахуванням резервів та без урахування вартості забезпечення;
- підвищення нормативу достатності банківського капіталу з 4% до 8% за рахунок підвищення ліквідного резерву капіталу з 2% до 4,5%, а також формування додаткового стабілізаційного резерву на рівні 2,5%. При цьому мінімальний показник достатності капіталу зберігається на рівні 8% активів, зважених на ризик, але фактично він досягає 10,5%.

Отже, як бачимо еволюція Базельських положень до регулювання достатності банківського капіталу показує зміну парадигми регулювання і нагляду за діяльністю банків, визначає напрями покращання якості структури власного капіталу, можливості удосконалення систем корпоративного ризик-менеджменту й модернізації бізнес-процесів банків.

**Висновки.** Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити висновок, що для успішної інтеграції України в єдиний економічний простір, а в подальшому в європейське співтовариство необхідно комплексно та злагоджено вирішувати питання антикризового регулювання достатності власного банківського капіталу з урахуванням міжнародних стандартів. Відповідно до термінів впровадження нових ініціатив Базельського комітету з банківського нагляду доцільно обґрунтувати модель врахування циклічності розвитку економіки при формуванні банківського капіталу з використанням перспективних підходів до резервування під можливі втрати від фінансових ризиків, а також визначити найбільш ефективні методи адаптації вітчизняних банків до цих ініціатив з урахуванням гармонізації українського законодавства з європейськими юридичними нормами.

### Література

1. Basel II: Sparkassen warnen vor «nationaler Ubertretung» // Електронний ресурс [режим доступу]: // <http://www.wirtschafts-blatt.at/cgi-bin/page.pl?lid=359599/>
2. Global Financial Stability Report. Meeting New Challenges to Stability and Building a Safer System. April 2010 - International Monetary Fund. Washington DC. – 236 p.
3. Рейтинговое агенство «Информбанк». Рейтинги стран G8: наблюдается положительная динамика // Банковское дело. – 2010. - № 7. – С. 22-23.
4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджменту у банку : Підручник. – 2 –ге вид., доп. I перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – с. 468 с.
5. European banks. Basel III - The Whimper. New rules on bank capital are not particularly tough. Sep 13th 2010 / Електронний ресурс [режим доступу]: // <http://www.economist.com/research/articlesBySubject/display.cfm?id=7933596>

**Summary.** In the article terms and prospects of introduction anticrisis measures adjusting adequacy of bank capital are conducted, that accept an international financial sphere for the improvement in practice of capitalization and risk-management in Ukrainians banks. The necessity of development methods of adaptation the Ukrainian banking system to the international standards regulation of capital is reasonable.

**Keywords:** banks, property bank capital, adequacy of bank capital, credit risks, Basel II, Basel III.

*Стаття надійшла до редакції 18.01.2011*



## **ВИЗНАЧЕННЯ КОЕФІЦІЄНТУ РИЗИКУ ПРИ УПРАВЛІННІ КРЕДИТНИМИ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКУ**

**Анотація.** Обґрунтовано важливість застосування коефіцієнту ризику при здійсненні управління кредитним потенціалом банку. Розглянуто сутнісне розуміння абсолютних та відносних значень коефіцієнту ризику. Запропоновано формалізоване подання коефіцієнту ризику щодо розгляду кредитного потенціалу банку. Узагальнено процедуру визначення оптимальності структури кредитного потенціалу банку на основі розгляду відповідного коефіцієнту ризику.

**Ключові слова:** банк, ризик, оптимальність, управління, кредитний потенціал.

**Вступ.** Ризикоформує чинники є невід'ємною складовою процесів економічного розвитку, внаслідок прояву не лише дії потенційних конкурентів у відкритому ринковому середовищі, а й змінності умов господарювання, швидкоплинності факторів, які постійно супроводжують діяльність та функціонування будь-яких суб'єктів господарювання. Прикладами такого узагальнення варто вважати зокрема дослідження провідних вітчизняних учених, серед яких необхідно відмітити роботи О. В. Васюренка [1], В. В. Вітлінського та Г. І. Великоіваненка [2], Т. Смовженко [3] інших науковців.

Таким чином, питання узагальнення впливу ризикоформує чинників, визначення їх оцінки дії є вкрай важливими щодо встановлення сталості розвитку досліджуваного суб'єкту господарювання, процесу або явища. Разом з цим, враховуючі наслідки дії останньої світової кризи, досить суттєвим є розкриття впливу ризикоформує чинників з погляду розвитку фінансових секторів економіки, де у сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки ключове значення відіграє банківська система.

При цьому виходячи з того, що дієвість банківської системи може загалом розглядатися через стійкість залучення та надання кредитних ресурсів, практичної важливості набуває оцінка ризиків в управлінні кредитним потенціалом банку, що в остаточному і визначає актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз публікацій та обґрунтування мети дослідження.** В цілому питання аналізу ризиків та оцінки їх впливу на сталість банківської діяльності розглядаються достатньо ґрунтовно в роботах різних науковців та дослідників. При цьому такий розгляд торкається як окремих складових з ризик-менеджменту у сфері банківської діяльності [4, 5, 6], так й оцінки виникаючих при цьому ризиків [7, 8, 9].

Однак незважаючи на різноплановість існуючих напрямів з дослідження ризиків у сфері банківської діяльності дане питання слід вважати не повністю доопрацьованим. Це пов'язано як із визначенням окремих різновидів ризиків у сфері банківської діяльності, так й можливою множинністю проявів таких ризиків навіть у разі визначення одного з різновидів ризиків у сфері банківської діяльності. Саме це і визначає за доцільним проведення подальших досліджень за обраною тематикою. При цьому, як вказує аналіз літературних джерел, одним із ключових питань можна вважати визначення (або здійснення оцінки) потенційно виникаючого ризику. Таке узагальнення, насамперед, засновано на тому, що кількісна оцінка потенційного впливу виникаючого ризику дозволяє більш ефективно керувати складовими банківського менеджменту та запобігати розвитку ризикових подій.

**Постановка завдання.** Таким чином, виходячи з поданого вище та маючи на увазі обрану тематику дослідження в якості головної мети даної роботи варто обрати розгляд кількісного визначення ризику з погляду управління кредитним потенціалом банку.

**Результати.** В цілому кількісне визначення економічного ризику та зокрема у сфері банківської діяльності може бути подано як в абсолютному, так й у відносному вираженні.

Кількісне визначення ризику в абсолютному вираженні надає змогу розглядати безпосередньо, наприклад, сумарні збитки, які може отримати суб'єкт господарювання відповідно до впливу тих або інших ризикоформуючих факторів. В якості оцінок визначення ризику в абсолютному вираженні, як правило, використовують цілу низку статистичних показників: середнє, дисперсію, середньоквадратичне відхилення тощо. Це пов'язано з тим, що в якості абсолютного вираження ризику використовуються оцінки змінності бажаного результату відповідно до наявних статистичних даних.

Поряд із цим кількісне визначення ризику у відносному вираженні розкриває, перш за все, впливовість ризикоформуючих факторів на сталість дієвості суб'єкту господарювання, явища або процесу, які розглядаються. Це пов'язано з тим, що у даному випадку оцінюються не стільки значення ризику, скільки його відносне відхилення від бажаного або припустимого значення.

Тож, зокрема з точки зору побудови ефективної системи управління (наприклад кредитним потенціалом банку) таке узагальнення оцінки ризику, на нашу думку, є більш прийнятним у порівнянні з кількісним визначенням ризику в абсолютному вираженні. Хоча загалом можна стверджувати, що визначення кількісних значень ризику в абсолютному вираженні можна розглядати як один з попередніх етапів до узагальнення кількісної оцінки ризику у відносному вираженні. Втім, незважаючи на це увагу, надалі будемо розглядати кількісне визначення ризику при управлінні кредитними потенціалом банку в його відносному вираженні.

Для розгляду кількісного визначення ризику у відносному вираженні застосовують так званий коефіцієнт ризику, який загалом характеризує співвідношення поточного (розрахованого, отриманого) значення деякого показника (за яким розглядається можливість виникнення ризикової події) до припустимого або бажаного значення такого показника [2, с. 168]:

$$K_{riz} = \frac{Z_{pot}}{Z_{prup}}, \quad (1)$$

де  $K_{riz}$  – коефіцієнт ризику,

$Z_{pot}$  – поточне (розраховане, отримане) значення деякого показника, за яким розглядається можливість виникнення ризикової події,

$Z_{prup}$  – припустиме або бажане значення деякого показника, за яким розглядається можливість виникнення ризикової події.

Зокрема з погляду змістовності управління кредитним потенціалом банку інтерпретація співвідношення для визначення коефіцієнту ризику за формулою (1) може бути розкрита, наприклад, через узагальнення встановлених показників банківської діяльності щодо надання великих максимального розміру (або максимального сукупного розміру) кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру відповідно до поточних значень таких показників банківської діяльності. Тоді якщо значення коефіцієнту ризику є меншим за встановлену величину,

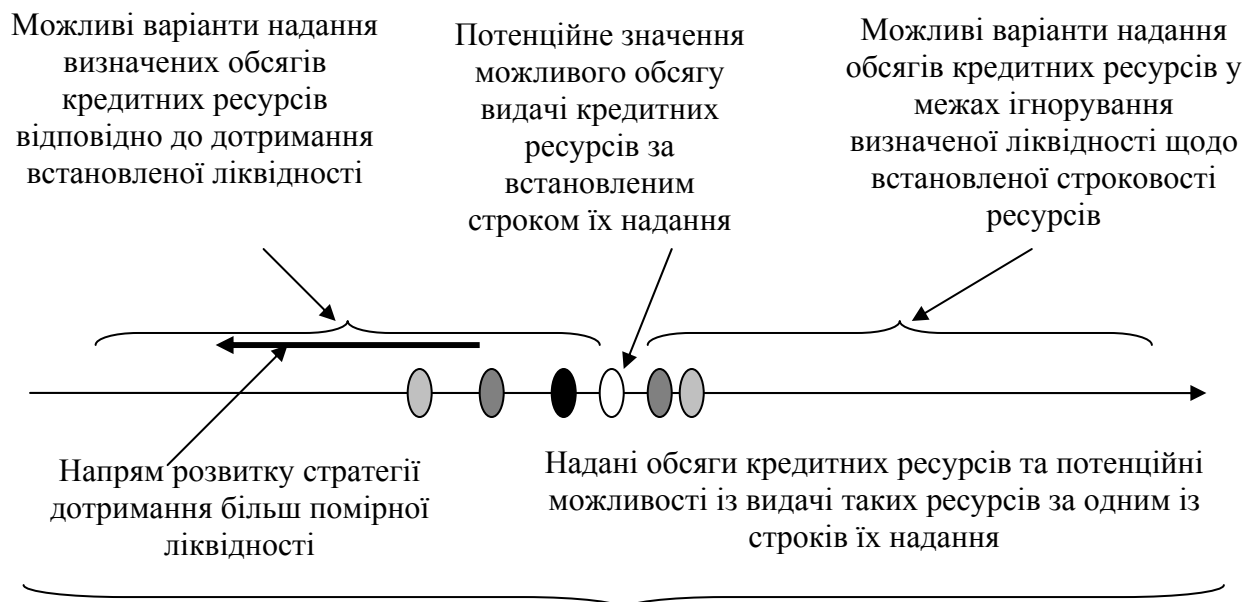
то можна вважати, що відповідна кредитна операція (операції) є припустимою (-ими) (тобто, виконання такої кредитної операції знаходиться у межах припустимого ризику). У протилежному випадку слід визначити, що виконання намічених кредитних операцій є ризикованим.

Відтак сутність управління кредитним потенціалом банку у даному випадку зводиться до визначення відповідного коефіцієнту ризику та відхилення або прийняття наміченої кредитної операції до її впровадження.

З цього виходить, що розглянута інтерпретація коефіцієнта ризику за формулою (1) в даному випадку є уособленням різновидів економічних нормативів діяльності банку [10], а саме нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам або, наприклад, нормативу загальної суми інвестування щодо визначення ризику проведення відповідних операцій.

Проте, якщо безпосередньо розглядати структуру кредитного потенціалу банку, то узагальнення коефіцієнту ризику за формулою (1) може визначати величину ступеня ліквідності банківських ресурсів, якого банк дотримується у розрізі надання окремих кредитних ресурсів відповідно до їх строковості. Так, якщо графічно відобразити обсяги наданих кредитних ресурсів за одним з строків їх надання (наприклад, або короткострокові, або середньострокові, або довгострокові) та відповідно потенційні можливості із видачі таких ресурсів (рис. 1, запропоновано автором), то можна говорити або про стратегію дотримання помірної ліквідності банківських ресурсів, або навпаки навіть про ігнорування визначеного рівня ліквідності у межах встановленого строку надання кредитних ресурсів потенційним позичальникам.

При цьому таке ігнорування ліквідності можливе лише у межах одного із встановлених строків надання кредитних ресурсів, бо загальне дотримання банком ліквідності повинне відповідати нормативам оцінки його діяльності [10].



Узагальнена шкала розподілу коефіцієнта ризику з погляду управління кредитними потенціалом банку, де мінімальне значення ризику припадає на співставлення наданих та припустимо можливих обсягів надання кредитних ресурсів

Рис. 1. Графічне узагальнення інтерпретації сутності коефіцієнту ризику з погляду управління кредитними потенціалом банку

Отже з даних рис. 1 видно, що коефіцієнт ризику за формулою (1) у поданій інтерпретації може визначати ризик ліквідності, який є таким, що збільшується в разі збільшення розриву між значення обсягів наданих кредитів та встановленим можливим обсягом надання кредитів у розрізі визначеної їх строковості. Виходячи з цього визначення коефіцієнта ризику за формулою (1) можна модифікувати відповідно до формули:

$$K_{riz} = \frac{|Z_{prup} - Z_{pot}|}{Z_{prup}}, \quad (2)$$

яка більш змістовно визначає сутність зміни пропонованого коефіцієнта при розгляді управління кредитним потенціалом банку на підставі аналізу зміни його ліквідності.

Разом з цим варто відмітити, що при розгляді кредитного потенціалу банку важливо зважувати управління не лише за одним із строків надання кредитних ресурсів. Ґрунтовно розглядати загальне управління кредитним потенціалом банку щодо різних строків надання кредитних ресурсів.

Тобто, також важливо зважувати ризик щодо узагальнення цілісної структури кредитного потенціалу банку. В такому випадку вже варто говорити не лише про одне із значень деякого показника із надання кредитних ресурсів, а цілої їх множини. Таке уявлення загального показника, який характеризує зокрема структуру кредитного потенціалу банку можна відобразити у вигляді вектора показників за кожним, наприклад, в розрізі строків обсягів наданих кредитів –  $(b_1, b_2, b_3)$ , де  $b_1$  – обсяг наданих короткострокових кредитів,  $b_2$  – обсяг наданих середньострокових кредитів та  $b_3$  – обсяг наданих довгострокових кредитів. Поряд із цим припустиме або бажане значення множини показників структури кредитного потенціалу банку може бути подане як вектор  $(a_1, a_2, a_3)$  із відповідним визначенням компонент такого вектора. Таким чином, для узагальнення значення коефіцієнту ризику варто скористатися інтегральним виразом щодо його визначення, тобто виразом який розглядає змінність векторів, що описують структуру кредитного потенціалу банку як крапки в багатозначному просторі. Зокрема для такого узагальнення можна скористатися наступним виразом:

$$K_{riz} = \frac{|\rho(Z_{prup}) - \rho(Z_{pot})|}{\rho(Z_{prup})}, \quad (3)$$

де  $\rho(Z_{prup})$  – довжина вектору, що визначає припустиме або бажане значення множини показників структури кредитного потенціалу банку у багатомірному просторі (тобто у нашому випадку до крапки  $(a_1, a_2, a_3)$ ) від нормованої крапки відліку, якою зокрема може бути початок відліку у згаданому просторі,

$\rho(Z_{pot})$  – довжина вектору, що визначає поточне (розраховане, отримане) значення множини показників структури кредитного потенціалу банку (у разі надання відповідного обсягу різних кредитів) у багатомірному просторі (тобто у нашому випадку до крапки  $(b_1, b_2, b_3)$ ) від нормованої крапки відліку, якою зокрема може бути початок відліку у згаданому просторі.

Інакше кажучи, узагальненні значення коефіцієнтів ризику за формулою (3) характеризують змінність структури кредитного потенціалу банку у багатозначному просторі показників такого потенціалу та зокрема таких як строковість надання кредитних ресурсів.

При цьому варто зауважити, що, наприклад, сутнісне розуміння зміни ризику ліквідності банку все ж таки варто розглядати в розрізі окремих строків надання кредитних ресурсів, бо в багатозначному просторі досить важко оцінити негативні або позитивні зміни узагальнених показників. Тож це зокрема зумовлює визначати вираз поданий у чисельнику за формулою (3) в абсолютному значенні.

Однак таке зауваження не обмежує запропонованого розгляду коефіцієнту ризику щодо застосування його в управлінні кредитним потенціалом банку, бо дозволяє не лише більш чіткіше говорити про впливовість структури кредитного потенціалу банку на можливу змінність ліквідності його ресурсів, а й забезпечити регулювання щодо впливу на зміну її значень в розрізі строковості наявних ресурсів для здійснення кредитних операцій.

Також варто відмітити й те, що розглянуте вище може бути застосовано для управління процесом визначення оптимальності структури кредитного потенціалу банку. Сутність такого управління полягає у визначенні оптимального плану структури кредитного потенціалу банку та порівнянні його з бажаним планом кредитного потенціалу банку, який, наприклад, визначається відповідно до значень нормативів ведення банківської діяльності.

Водночас з цим доцільно розглядати оптимальність як з погляду ліквідності банківських ресурсів, задіяних у кредитному процесі, так й з погляду отримання можливого прибутку від ведення кредитної діяльності. Тож у сукупності відмічене дозволяє говорити про різнопланове управління банком та зокрема управління структурою його кредитного потенціалу.

**Висновки.** У підсумку ж варто відмітити що в роботі не лише розглянута можливість застосування коефіцієнтів ризику при управлінні кредитним потенціалом банку, а й доведене обрання таких коефіцієнтів. Також наведено як прості коефіцієнти ризику, які варто використовувати при управлінні кредитним потенціалом банку, так й складні.

Разом з цим змістовна сутність запропонованого визначає ту частину наукової новизни, яка розширює можливості застосування абсолютних коефіцієнтів ризику для узагальнення та доповнення аналізу при управлінні кредитним потенціалом банку. При цьому така частина торкається розгляду багатовимірного узагальнення структури кредитного потенціалу банку як вектору у багатомірному просторі та визначені процедури оптимальності структури кредитного потенціалу банку при розгляді процесу управління таким потенціалом. Тож як напрямок подальших досліджень слід відмітити розгляд практичної реалізації запропонованого з метою розширення можливих узагальнень (або їх конкретизації) щодо визначення коефіцієнту ризику при управлінні кредитним потенціалом банку.

### Література

1. Васюренко О. В. Ризик як складова економічних процесів / О. В. Васюренко, О. В. Таран // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68-74.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Смовженко Т. Ризик залежного розвитку банківської системи України та шляхи його мінімізації / Т. Смовженко, О. Другов, І. Сениш // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 36-43.

4. Марковський О. В. Концепція моделювання системи ризик-менеджменту комерційного банку / О. В. Марковський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 123-125.
5. Перехрест Л. М. Банківський ризик-менеджмент / Л. М. Перехрест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 122-128.
6. Криклій А. С. Теоретико-методологічні засади ризик-менеджменту в банках / А. С. Криклій // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 26-28.
7. Примостка Л. О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л. О. Примостка // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 118-125.
8. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 28–34.
9. Касьян М. В. Нормативне регулювання діяльності банків в області кредитування та управління кредитним ризиком шляхом формування резерву на покриття можливих збитків / М. В. Касьян, С. І. Чимшит, С. М. Войт // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 89-97.
10. Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

**Summary.** It is founded the importance of use of the risk coefficient during realization of bank credit potential management. It is considered the substantial understanding of absolute and relative values of the risk coefficient. It is offered the formalized presentation of risk coefficient in relation to consideration of credit bank potential. The procedure of determination of structure optimality of credit bank potential is generalized on the basis of consideration of corresponding risk coefficient.

**Keywords:** bank, risk, optimality, management, credit potential.

*Стаття надійшла до редакції 10.05.2011*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ ЯК ФАКТОР ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ**

**Анотація.** Розроблено науково-методичний підхід до формування конкурентної стратегії розвитку банку на основі матричного підходу, який дозволяє ідентифікувати поточну конкурентну позицію банку в межах відповідної зони, виходячи із взаємозалежності його позиції на ринку банківських послуг за розміром капіталу та рівнем інноваційного потенціалу.

**Ключові слова:** банківські інновації, інноваційний потенціал банку, стратегія, рівень інноваційного потенціалу, зонування діяльності банку.

**Постановка проблеми.** Актуальність інноваційного шляху розвитку банків сьогодні є беззаперечною. Динаміка збільшення кількості банків у банківському секторі України свідчить про загострення конкуренції на вітчизняному ринку банківських послуг. Ця проблема загострюється нестабільністю ринкового середовища, недосконалістю банківського законодавства та частотою зміни запитів та вподобань споживачів. Банки, незалежно від розмірів їх капіталу, змушені здійснювати постійний пошук шляхів забезпечення свого виживання та розвитку шляхом оцінювання перспективних змін потреб споживачів, відновлення асортиментних рядів, надання пропонованим послугам нових рис та досягнення нових рівнів задоволення потреб, пошуку та застосування нових форм та способів надання послуг. За таких умов, особливої актуальності набуває питання обрання стратегії подальшого розвитку банку. Варто акцентувати увагу на тому, що більшість середніх та невеликих вітчизняних банків не мають чітко вираженої та обґрунтованої концепції інноваційного розвитку. Це пов'язано, в перше чергу, з проблемами фінансового походження та незначним рівнем їх інноваційного потенціалу. В той же час, будь-який банк може обрати інноваційний шлях розвитку, якщо чітко усвідомить власні можливості та об'єктивно оцінить рівень свого інноваційного потенціалу, систематичний моніторинг якого є запорукою прийняття правильних стратегічних рішень.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Методологія формування, оцінки та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання знайшла широке відображення у роботах О. Амоші, Ю. Бажала, О. Балацького, Б. Буркинського, Л. Водачек, Є. Галушки, І. Галиці, С. Ілляшенка, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, В. Мединського, Ю. Шипуліної та ін. Проте інноваційний потенціал банків, специфіка формування його структури, оцінка та розвиток ще не стали предметом спеціального наукового дослідження. Зауважимо, що окремі аспекти інноваційної діяльності банків відображено в роботах Т. Васильєвої [1], О. Васюренка [2], А. Єпіфанова [3], С. Козьменка [4], А. Кузнецової [5], С. Леонова [6], Б. Луціва [7], С. Онишко [8], А. Пересади [9], Л. Федулової [10] та ін. В той же час, незважаючи на значну кількість наукових розробок в зазначеній сфері, ця проблематика розглядається фрагментарно зокрема, подальшого дослідження вимагає ряд питань пов'язаних з розробкою методичних підходів до комплексної оцінки інноваційного потенціалу банку та впливом його рівня на обранням подальшої стратегії розвитку банку.

**Мета дослідження** полягає у розробці рекомендацій та науковому обґрунтуванні підходів до управління вибором стратегії розвитку банку з врахуванням рівня його інноваційного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу. Інноваційний потенціал банку** - це інтегральна сукупність взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах: 1) реальних ресурсів; 2) потенційно можливих інноваційних ресурсів, які за певних діючих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на певному часовому проміжку можуть бути задіяні банком; 3) здатності та готовності банку сприйняти та ефективно використати ці ресурси та можливості для досягнення стратегічної мети своєї діяльності.

**Основними видами ресурсів для забезпечення інноваційної діяльності банків є: фінансової, кадрові, матеріально-технічні, інформаційні та маркетингові.**

**Акцентуємо увагу на тому, що основу інноваційного потенціалу складають не лише реальні ресурси, а і потенційні.** Іншими словами, поняття «інноваційний потенціал банку» має інтегрально відображати поточні та майбутні можливості банку трансформувати вхідні ресурси в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб стратегічну мету своєї діяльності. Характеризуючи інноваційний потенціал банку, слід враховувати: наявні у його розпорядженні на момент оцінки ресурси та ті ресурси, які у визначений термін можуть бути залучені з інших джерел.

**Потенційні інноваційні можливості банку** – це не залучені на даний час ресурси, які можуть бути за необхідності мобілізовані та використані банком.

Крім того, зазначимо, що ми також акцентуємо увагу саме на **інноваційному характері досліджуваних ресурсів**, тобто в поле зору потрапляють лише ті з них, які банк зможе виділити на інноваційну діяльність, а не вся сукупність ресурсів, яка є в наявності у банківській установи в цілому. Ми вважаємо, що банки, незалежно від їх розміру, сфери спрямування діяльності та розгалуженості філіальної мережі мають формувати інноваційний потенціал, по-перше, за рахунок тих ресурсів, які банк в змозі виділити на реалізацію інноваційних заходів; а по-друге, ці інноваційні ресурси мають бути здатними до використання саме в інноваційній сфері. Тобто, на нашу думку, інноваційний потенціал формується за рахунок відділення з кожної складової ресурсного потенціалу банку частини ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності.

Таким чином, інноваційний потенціал банку є синтетичною величиною, яка включає досить велику кількість складових, тому процедура його оцінки потребує глибоко системного аналізу усіх складових. Виходячи з цього, можна цілком впевнено стверджувати про неможливість оцінки рівня інноваційного потенціалу одним показником та про необхідність здійснення поелементної оцінки кожної окремо взятої складової. Після цього виникає потреба у приведенні отриманих даних у співставний вигляд для того щоб мати можливість їх поєднання в інтегральному показнику. Зауважимо, що складові інноваційного потенціал банку є різноплановими, як за змістом, так і за одиницями виміру, тобто одні можна оцінити кількісно, а інші підлягають лише якісній оцінці.

Тому, механізм оцінки інноваційного потенціалу банку, на нашу думку, має ґрунтуватися на дворівневій оцінці (I рівень – поелементна, II рівень – інтегральна). Тобто, спочатку з метою виявлення слабких місць проводиться поелементна оцінка складових інноваційного потенціалу, далі з метою приведення отриманих даних до єдиного співвимірного інтервалу розраховується середня з середніх групових; а потім розраховується інтегральний показник, який відображає загальний рівень інноваційного потенціалу, виходячи з якого можна приймати рішення щодо подальшого розвитку банку.

Таким чином, пропонувані механізм оцінки інноваційного потенціалу банку передбачає не лише кількісну, але й якісну оцінку кожної складової, враховує різноплановість об'єктів дослідження, неспівставність та багатовимірність вхідних



даних.

Визначений в результаті оцінки рівень інноваційного потенціалу банку є однією з передумов прийняття рішення щодо обрання подальшої стратегії розвитку банку.

Зауважимо, що характерною рисою сучасного управління банківськими установами є взаємопроникнення стратегічного та інноваційного менеджменту, скільки за сучасних умов саме банківські інновації визначають перспективи його подальшого розвитку.

**Перейдемо до розгляду стратегій інноваційного розвитку банку в залежності від рівня його інноваційного потенціалу та величини капіталу.**

Найбільш точно визначити стратегію подальшого інноваційного розвитку банку, на нашу думку, дозволяє матриця, яка представлена рис. 1

Для обрання необхідної стратегії спочатку ми пропонуємо провести зонування діяльності банку в залежності від відповідності рівня інноваційного потенціалу граничним межах та позиції банку на ринку банківських послуг за величиною капіталу.

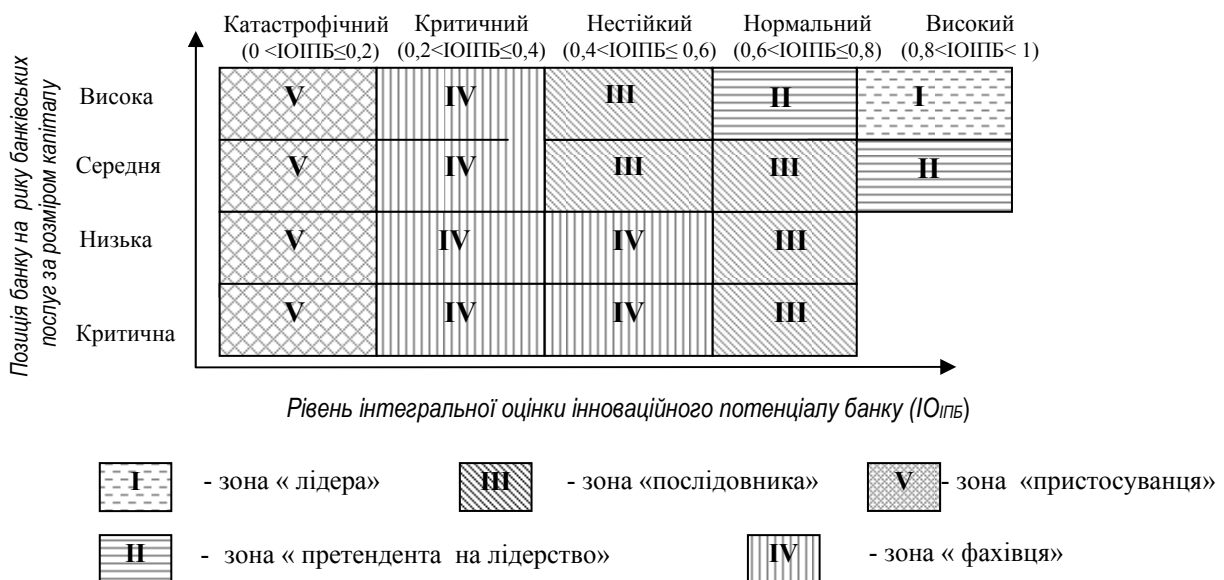


Рис. 1 Матриця стратегій інноваційного розвитку банку (власна розробка)

Зонування у даній матриці пропонуємо проводити у такий спосіб: по горизонталі відкладається рівень інноваційного потенціалу банку (катастрофічний, критичний, нестійкий, нормальний, високий), по вертикалі відкладається позиція банку на ринку банківських послуг за величиною капіталу (висока, середня, низька, та критична). У загальному вигляді пропонована матриця містить 17 квадрантів. Квадранти утворюють п'ять зон, які визначають тип подальшої стратегії інноваційного розвитку банку з позиції взаємозалежності його позиції на ринку банківських послуг за розміром капіталу та рівня інноваційного потенціалу.

Як видно з рис. 1, в залежності від зони, в яку потратив об'єкт дослідження, він має два напрямки подальшого розвитку: горизонтальний та вертикальний. Ми не

розглядаємо напрямок руху по діагоналі, оскільки, на нашу думку, такий підхід є висовитратним та високоризиковим.

Горизонтальний шлях розвитку має на меті підвищення рівня інноваційного потенціалу банку, а вертикальний розвиток передбачає нарощення капіталу банку. При цьому ми акцентуємо увагу на тому, що необхідно застосовувати комбінований підхід до стратегічного управління розвитком банку. Оскільки в обох випадках управлінські рішення направлені на поліпшення фінансового стану, різниця полягає лише в обранні пріоритетних напрямків розвитку. Слід зазначити, що обравши стратегію, спрямовану на нарощення капіталу, банк ніколи не зможе зайняти лідируючу позицію, що наглядно ілюструє запропонована нами матриця (рис. 1). Отже фінансову стратегію можна розуміти двояко: з одного боку, її розробка та впровадження сприяють зміцненню інноваційного потенціалу, а з іншого – збільшенню капіталу банку, що в свою чергу, сприяє зміцненню його позиції на ринку банківських послуг. Слід також зазначити, що в межах даного дослідження ми розглядали фінансову стратегію з точки зору її цінності для розвитку інноваційного потенціалу банку.

Таким чином, ми пропонуємо розмежовувати *п'ять базових зон, які визначають подальший розвиток банку в залежності від рівня розвитку його інноваційного потенціалу*: I зона «лідера» – зона високих показників; II зона «претендента на лідерство» – зона відносно високих показників; III зона «послідовника» – зона середніх показників; IV зона «фахівця» – зона низьких показників; V зона «пристосування» – зона критичних показників.

**Зона «лідера».** Банки, стратегічна позиція яких відповідає цій зоні, мають провадити активну інноваційну діяльність, оскільки ринковий лідер, як правило, є законодавцем інноваційного процесу. Якщо він втрачає лідерство в інноваціях, то згодом втрачає лідерство на ринку взагалі. Також зазначимо, що ринковий лідер не лише впроваджує інновації, а й постійно вдосконалює їх якість, тобто, на відміну від банків-претендентів на лідерство чи послідовників, які використовують стратегію "зняття вершків" успішно діючий ринковий лідер, розробивши і впровадивши на ринок високоякісний продукт, постійно працює над його удосконаленням з метою підвищення якості.

**Зона «претендента на лідерство»** ідентифікована нами для банків, які займають другі або треті ринкові позиції, швидко розвиваються та ставлять за мету підвищення своєї ринкової частки, мають нормальний, а іноді навіть високий рівень забезпеченості інноваційними ресурсами, тобто потрапляють у зону відносно високих показників.

**Зона « послідовника».** Банки, стратегічна позиція яких відповідає зоні «послідовника», як правило, не прагнуть атакувати лідера, проте ретельно охороняють свою частку ринку. Послідовник прагне утримувати своїх клієнтів, хоча й не відмовляється від отримання частки на ринках, що створюються. Важливою рисою стратегічної поведінки такого банку є те, що він у своїй ринковій стратегії концентрує увагу на збереженні "статус кво", що відводить його вбік від інтенсивної конкурентної боротьби. Дану стратегію застосовують банки з середнім рівнем розвитку та нормальним або нестійким рівнем забезпеченості інноваційними ресурсами, тобто банки, які мають у своєму розпорядженні достатню кількість необхідних ресурсів для забезпечення успішного функціонування, однак не завжди мають можливість для запровадження інновацій.

**Зона «фахівця»** ідентифікована нами для банків, які мають критичний рівень забезпеченості інноваційними ресурсами, однак майже не мають проблем з поточним забезпеченням своєї діяльності необхідними ресурсами. Банк «фахівець» цікавиться тільки одним або декількома сегментами, а не ринком у цілому. Тут конкуренція є особливо жорстокою, оскільки відсутній простір для відступу. Тому "банки-фахівці"

зобов'язані особливо пильно стежити за існуючими конкурентами, бути готовими негайно адекватно відреагувати на будь-яку зміну ситуації у відповідній ніші. Така позиція дозволяє банкам розвиватися поступово та отримувати конкурентні переваги в окремому сегменті, що у свою чергу, дозволяє їм отримувати додаткові прибутки, з подальшим застосування їх на розширення асортименту.

**Зона «приспосовання».** Стратегічна позиція зазначеної зони вимагає від банків підвищеної гнучкості та націленості на отримання прибутку за рахунок постійного незначного удосконалення своєї діяльності. Такі банки мають швидко адаптуватися та пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Банки, які опинилися в такій зоні, мають запроваджувати низьковитратні та короткострокові за терміном реалізації інновації. Зокрема, якщо говорити про інноваційну діяльність з цієї точки зору, слід підкреслити надзвичайну актуальність розробки клієнтоорієнтованої стратегії шляхом запровадження інноваційних привабливих умов для залучення клієнтів. При цьому інноваційні зміни мають відбуватися у всіх сферах діяльності банку. Особливої актуальності поряд з продуктовими та технологічними інноваціями набувають процесні. Так, якщо банк планує вийти з кризи таким шляхом, то усі його ланки мають бути готові до поступових радикальних змін.

Надалі нами були розроблені рекомендації щодо формалізації стратегічної поведінки банку в межах визначених зон (табл.1).

**Конкретизуємо, визначені у табл. 1 рекомендації щодо розроблення стратегії подальшого розвитку банків.**

**Стратегія утримання досягнутої позиції.** Сутність цієї стратегії полягає в тому, що банк має захищати зайняту позицію шляхом оновлення продуктового ряду у відповідь на дії конкурентів та постійного удосконалення якості послуг, що надаються. Зазначимо, що утримати досягнуту позицію можна як шляхом захисту всього ринку, так і захисту слабких місць, тобто тих продуктово-ринкових сегментів, які втрачають свою прибутковість.

**Стратегія конгломератної диверсифікації.** Банки інтенсивно розвиваються за рахунок розробки нових послуг, які технологічно не пов'язані з уже існуючими продуктами та реалізуються на нових ринках збуту. На думку західних фахівців, за сучасних умов, перспективними напрямками комерційних банків може стати супроводження сфер медичного обслуговування та пенсійного забезпечення.

**Стратегія захисту ринкової позиції** базується на наступному принципі: не відставати від інших, однак і не претендувати на домінування.

**Стратегія концентрованого росту** пов'язана з інноваційними змінами у спектрі банківських продуктів та технологій обслуговування, повноцінна реалізація яких передбачає спроможність персоналу банку активно генерувати нові ідеї, наявність досконалого маркетингового забезпечення та значного рівня забезпеченості фінансовими ресурсами, а також спроможності банку до організації інноваційного процесу, побудованої на принципах паралельності здійснення окремих його стадій, що означає організацію інноваційної діяльності як бізнес-процесу. Слід зазначити, що характерною ознакою даної стратегії є впровадження радикальних інновацій. Іншими словами, банкам необхідно не копіювати банківські інноваційні продукти чи технології, а розробляти та впроваджувати власні ексклюзивні банківські продукти чи радикальні зміни в структурі управління банком. При цьому зазначимо, що така стратегія є високвитратною та високоризиковою.

Таблиця 1

## Основний зміст стратегії розвитку банку виходячи з рівня його інноваційного потенціалу

Зона	Рівень ІПБ / Позичія банку на ринку банківських послуг за розміром капіталу	Напрямки зміни позиції банку в межах матриці стратегій інноваційного розвитку банку	Рекомендована стратегія	Характеристика рекомендованої стратегії	Цільові завдання рекомендованої стратегії
Зона «лідера»	Високий / висока	Незмінне функціонування	Стратегія утримання досягнутої позиції	Оновлення продуктового ряду, постійне удосконалення якості послуг, що надаються	Утримання ринкової позиції лідера
	Високий / середня	Горизонтальний та вертикальний – нарощення інноваційного потенціалу	Стратегія конгломератної диверсифікації	Розробка нових продуктів (послуг), які технологічно не пов'язані з уже існуючими та реалізуються на нових ринках збуту	Підсилення ринкової позиції лідера
Зона «претендента на лідерство»	Нормальний / висока		Стратегія концентрованого росту	Розробка нових продуктів (послуг), які технологічно не пов'язані з уже існуючими та реалізуються на нових ринках збуту	Зайняття позиції лідера на ринку банківських послуг
	Усі перелічені варіанти	Незмінне функціонування	Стратегія захисту ринкової позиції	Удосконалення існуючих продуктів або впровадження радикальних інновацій	Зайняття позиції лідера на ринку банківських послуг України
Зона «послідовника»	Нормальний / середня, нестійкий / висока, нестійкий / середня	Горизонтальний (нарощення інноваційного потенціалу)	Стратегія центрованої диверсифікації	Здійснення комплексу заходів, спрямованих на збереження досягнутої ринкової позиції	Зміцнення становище на ринку банківських послуг та нарощення інноваційного потенціалу
	Нормальний / низька	Вертикальний (нарощення капіталу)	Стратегія диверсифікованого зростання	Пошук та використання додаткових можливостей розвитку на основі створення нових продуктів з врахуванням сильних сторін функціонування банку	Розширення ринку та пролонованої номенклатури продуктового ряду, розподіл ризиків
Зона «фахівця»	Усі перелічені варіанти	Незмінне функціонування	Стратегія захисту ринкової позиції	Досягнення синергетичного ефекту, який реалізується шляхом об'єднання двох абсолютно різних напрямків бізнесу, ефективність яких у сукупності є значно вищою, ніж поодиноці	Захист досягнутої ринкової позиції
	Нестійкий / низька, нестійкий / критична, критична / низька, критичний / критична	Вертикальний (нарощення капіталу)	Стратегія центрованої диверсифікації	Здійснення комплексу заходів, спрямованих на збереження досягнутої ринкової позиції	Збільшення рівня свого інноваційного потенціалу та покращення на цій основі свого загального фінансового стану
Зона «приспівача»	Критичний / висока, критичний / середня	Горизонтальний (нарощення інноваційного потенціалу)	Стратегія горизонтального інтегрованого росту	Активне впровадження різнотипових продуктивних та організаційно-управлінських інновацій	Збільшення рівня інноваційного потенціалу
	Катастрофічний / критична, катастрофічний / низька, катастрофічний / середня, катастрофічний / висока	Незмінне функціонування	Стратегія захисту ринкової позиції	Здійснення комплексу заходів, спрямованих на збереження досягнутої ринкової позиції	Захист досягнутої ринкової позиції
Зона «приспівача»	Катастрофічний / критична, катастрофічний / низька, катастрофічний / середня, катастрофічний / висока	Вертикальний (нарощення капіталу)	Стратегія вертикального інтегрованого росту	Об'єднання з іншими кредитними установами з метою недопущення банкрутства	Вихід з кризового стану
	Катастрофічний / середня, катастрофічний / висока	Горизонтальний (нарощення інноваційного потенціалу)	Стратегія обережного просування	Постійне удосконалення абсолютно всіх сфер діяльності банку	Вихід з кризового стану

**Стратегія центрованої диверсифікації**, яка базується на пошуку та використанні додаткових можливостей розвитку на основі створення нових продуктів. Особливість даної стратегії полягає у тому, що банк, не змінює пріоритетних напрямків своєї діяльності, функціонує в звичайному режимі, одночасно здійснюючи при цьому пошук додаткових можливостей для здійснення інноваційної діяльності на основі своїх сильних сторін.

**Стратегія диверсифікованого зростання** сутність якої полягає у досягненні синергетичного ефекту, який реалізується шляхом об'єднання двох абсолютно різних напрямків бізнесу, ефективність яких у сукупності є значно вищою, ніж поодиноці. У якості приклада такого напрямку розвитку можна привести входження комерційних банків в страховий та інвестиційний бізнес. Дана стратегія є більш інноваційною, порівняно з попередньою, однак менш ризиковою, оскільки відбувається перерозподіл ризиків.

**Стратегія горизонтального інтегрованого зростання.** При горизонтальній інтеграції комерційні банки концентрують свою увагу на зміцненні інноваційного потенціалу шляхом запровадження низьковитратних інновацій.

**Стратегія вертикального інтегрованого зростання**, за якої банки намагаються змінити своє становище на ринку банківських послуг, зокрема, шляхом створення об'єднань або поглинань.

**Стратегія обережного просування** характеризується постійним удосконаленням абсолютно всіх сфер діяльності банку. Зазначимо, що це може бути незначне удосконалення, ефект від якого важко одразу помітити, однак у сукупності такі удосконалення дозволяють отримати значні стратегічні переваги. Крім того, у рамках даної стратегії, банки які опинилися у скрутному становищі можуть застосовувати **елементи нішової стратегії**, тобто акцентувати увагу на окремих пропонованих банком послугах. У якості приклада такого підходу можна привести досвід російського банку Дельта-Кредит, керівництво якого прийняло рішення про зосередження уваги лише на одному продукті – іпотечному кредитуванні, провело реінженіринг бізнес-моделі та кардинально змінило філософію діяльності банку. У результаті таких дій зазначений банк вийшов на якісно новий рівень функціонування

**Висновки.** Таким чином, запропонований нами підхід дозволяє обрати необхідну стратегію подальшого розвитку банку з врахуванням позиції банку на ринку та рівня розвитку його інноваційного потенціалу, що дозволить більш ефективно управляти формуванням та використанням інноваційного потенціалу банку. Крім того, маніпулюючи в межах побудованої нами матриці, ми маємо змогу розглядати проблему в динаміці, що дозволяє не лише сформулювати необхідну стратегію, але і модифікувати її в результаті переходу банку по квадратах чи зонах. Крім того, матриця стратегій інноваційного розвитку банку дозволяє визначити не лише поточний стан банку, але і перспективи його подальшого розвитку.

### Література

1. Васильєва Т. А. Банківське фінансування інноваційної діяльності : монографія / Т. А. Васильєва. – Суми : Ділові перспективи. – 2006. – 60 с.
2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 320 с.
3. Єпіфанов А. О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : монографія / А. О. Єпіфанов. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 417 с.

4. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с. – (Серія «Майстер-клас»).

5. Кузнєцова А. Аналіз критеріїв економічної доцільності банківського кредитування інноваційних проектів та розрахунок ефективності / А. Кузнєцова // Вісник Української академії банківської справи : зб. наук. праць. – 2005. – №1 (18). – С. 65-72.

6. Леонов С. Інвестиційний потенціал банківської системи : теоретичні основи формування та оцінки з позиції системного підходу / С. Леонов // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою : зб. наук. праць / ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2009. – т. X. – (Серія "Економіка"; вип. 127). – С. 280–289.

7. Луців Б. Напрями формування й розвитку інвестиційно-банківських інститутів в Україні / Б. Луців // Вісник Української академії банківської справи. – 2001. – №1(10). – С. 39-43.

8. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

9. Пересада А. А. Управління банківськими інвестиціями : монографія / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с.

10. Федулова Л. І. Інноваційна економіка / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

**Summary.** Methodological approach to formation of competitive development strategy of the bank on the basis of matrix approach that let identify current position of the bank within the scope of proper zone on the assumption of interdependence of its position on the market of banking services by the amount of capital and the level of innovation potential

**Keywords:** banking innovations, innovation potential of bank, strategy, level of innovation potential, zoning of bank's activity

*Стаття надійшла до редакції 13.02.2011*

## **ОЦІНКА РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ НАЙБІЛЬШИХ ЕКОНОМІК СВІТУ**

**Анотація.** У даній статті запропоновано підхід до комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів. Також проведено оцінку рівноваги платіжних балансів найбільших економік світу.

**Ключові слова:** платіжний баланс, рівновага платіжного балансу, макроекономічна рівновага.

**Вступ.** Останнім часом, враховуючи тенденції щодо глобалізації фінансових ринків та економічних відносин в цілому, а також причини та наслідки світової фінансової кризи, дослідження рівноваги платіжних балансів стають все більш актуальними. Більшість авторів зосереджують увагу на ретроспективному аналізі динаміки статей платіжного балансу окремої економіки [2; 3; 4; 11]; деякі досліджують наукові підходи щодо формування рівноважних показників платіжного балансу [1; 6; 10]; інші зосереджуються на вивченні впливу на платіжний баланс світової фінансової кризи [5; 9]. Однак проблема розробки комплексних підходів до оцінки рівноваги платіжних балансів та їх апробації на вибірці країн залишається не достатньо дослідженою.

**Постановка завдання.** Дана робота спрямована на формування методичних підходів до комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів та їх апробації на даних найбільших країн з розвинутою економікою та найбільших країни з ринком, що формується (країн, які розвиваються).

**Результати.** Під рівновагою платіжного балансу, переважно, розуміють такий стан, коли надходження і відтік грошових коштів за основними його статтями є збалансованими (наближеними до нуля). Іноді зазначається, що рівноважним вважають платіжний баланс, за яким загальна сума платежів за міжнародними операціями країни відповідає бюджету. Деякі автори поняття рівноваги платіжного балансу пов'язують із використанням золотовалютних резервів держави: рівновага існує тоді, коли золотовалютні резерви не використовуються.

На нашу думку, дані трактування рівноваги платіжного балансу є спрощеним і не враховують умови реалізації економічних відносин у різних країнах світу. Крім того, не приймається до уваги взаємозв'язок зовнішньоекономічних відносин та макроекономічних показників.

Таким чином, під рівновагою платіжного балансу пропонується розуміти такий його стан, що відповідає трьом взаємопов'язаним умовам. По-перше, динаміка та структура зовнішньоекономічних операцій, що формують основні статі платіжного балансу, дозволяє утримувати відносне значення сальдо основних його рахунків на прийнятному для даної економіки рівні. Причому для кількісної оцінки даних відхилень їх необхідно аналізувати за групою країн, що схожі за показниками економічного розвитку. Також доцільно представляти сальдо рахунків у співставному вигляді: наприклад, у відсотках від реального ВВП.

По-друге, аналіз відхилень сальдо рахунків від збалансованого (нульового) рівня необхідно доповнювати порівняльним аналізом їх мінливості. За інших рівних умов, більша волатильність показників платіжного балансу означає гірші умови для

досягнення рівноваги. Нестабільність платіжного балансу погіршує можливості економічних агентів щодо планування власних економічних рішень та негативно впливає на валютний ринок та обмінний курсів.

По-третє, зовнішньоекономічні відносини повинні узгоджуватись із цілями та інструментами державної економічної політики та враховувати внутрішньонаціональні економічні тенденції. Дана вимога є обов'язковою для усіх країн з відкритими економіками. Результатом реалізації даної вимоги буде формування показників, наближених до макроекономічної рівноваги. У даному випадку під макроекономічною рівновагою ми розуміємо досягнення стратегічної цілі економічної політики: забезпечення сталого економічного зростання в умовах цінової стабільності.

Методика складання платіжного балансу визначається Міжнародним Валютним Фондом (далі - МВФ), який постійно її удосконалює, з урахуванням ключових тенденцій щодо розвитку економічних відносин. На даний момент застосовується п'ята редакція керівництва платіжного балансу (Balance of Payments Manual, fifth edition), яка опублікована у 1993 році [12]. У 2009 році МВФ опублікував шосту редакцію керівництва платіжного балансу (Balance of Payments and International Investment Position Manual, sixth edition), яка враховує всі суттєві зміни, що відбулись у міжнародній економіці з моменту виходу п'ятої редакції [13]. Усі країни-члени МВФ беруть на себе зобов'язання складати платіжний баланс з урахуванням рекомендацій МВФ та надавати інформацію за визначеними показниками національних платіжних балансів. У більшості європейських країн (зокрема, в Україні [7]) платіжний баланс складається центральними банками, вони ж відповідають за передачу достовірної інформації до МВФ. Таким чином, найбільш повна, об'єктивна та актуальна інформація щодо стану платіжних балансів держав світу розкривається у виданнях МВФ.

Використовуючи офіційні статистичні дані МВФ, що розповсюджуються у електронному вигляді (International Financial Statistics CD-ROM) [14], проаналізуємо поточні тенденції врівноваження платіжних балансів країн світу. Для підвищення репрезентативності результатів, нами розглянуто по три країни (у розрізі груп країн за класифікацією МВФ), що мають найбільшу частку у світовому ВВП. У дослідженні МВФ, присвяченому перспективам розвитку світової економіки, наводиться поділ країн світу за групами, а також зазначаються частки даних груп і окремих провідних країн у структурі світового ВВП за результатами 2008 року [5, с. 184-189].

Таким чином, із групи «країни з розвинутою економікою» до вибірки включено США (частка у світовому ВВП 20,7%), країни зони євро (частка у світовому ВВП 15,7%) та Японію (частка у світовому ВВП 6,4%). Із групи «країни з ринком, що формується та країни, які розвиваються» до вибірки включено Китай (частка у світовому ВВП 11,4%), Індію (частка у світовому ВВП 4,8%) та Росію (частка у світовому ВВП 3,3%). Отже, до вибірки включено країни, які у сукупності виробляють 62,3% світового ВВП та можуть вважатись основними суб'єктами міжнародних економічних відносин.

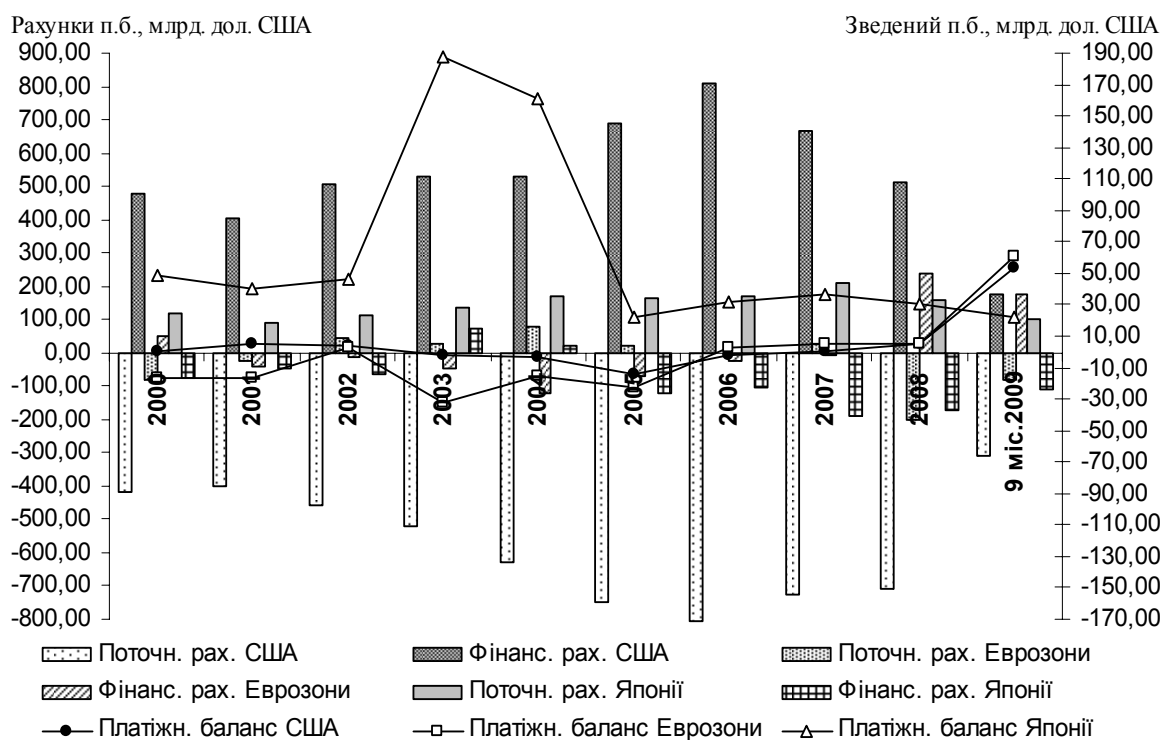
На рисунку 1 наведено основні показники платіжних балансів провідних країн з ринковою економікою, що включені до вибірки. Стовбці відображають сальдо основних статей платіжного балансу (ліва шкала), а лінії – загальне сальдо платіжного балансу (права шкала). Як видно із рисунку, формально найбільш збалансованим є платіжний баланс США: загальне сальдо коливалось у межах плюс 4,9 та мінус 2,8 млрд. дол. США Тобто США компенсують від'ємне сальдо поточного рахунку майже симетричними надходженнями ресурсів за статтями фінансового рахунку.

Однак, якщо проаналізувати динаміку абсолютних значень сальдо поточного та фінансового рахунку США та порівняти їх з відповідними показниками Японії та країн Єврозони, можна зробити висновок щодо суттєвої розбалансованості платіжного



балансу США. Потрібно зазначити, що рівень розбалансованості як поточного так і фінансового рахунків США зростав до 2006 року включно. Середні темпи росту від'ємного сальдо поточного рахунку протягом 2002-2006 років становили понад 15%. Протягом 2002-2006 років середні темпи росту додатного сальдо фінансового рахунку становили 16,2%. Значне переважання експорту над імпортом (за результатами 2007 року експорт товарів становив 1,15 трлн. дол. США а імпорт 1,97 трлн. дол. США) призводить до суттєвого від'ємного сальдо поточного рахунку та перетворюють США на найбільшу у світі країну-боржник. Однак, у 2007-2009 роках спостерігається тенденція щодо поступового зменшення розбалансованості поточного рахунку та відповідного зменшення притоку грошових коштів за статтями фінансового рахунку.

Країни Євросони мають більш врівноважені показники експорту та імпорту, що дозволяло їм демонструвати додатне сальдо поточного рахунку протягом 2002-2007 років, однак в умовах світової фінансової кризи сальдо поточного рахунку стало від'ємним. Фінансовий рахунок за результатами 2001-2007 років мав відносно незначне від'ємне значення, тобто країни зони євро переважно виступали у ролі країн-кредиторів. Однак, за результатами 2008 та 9 місяців 2009 року тенденція кардинально змінилась: додатне сальдо фінансового рахунку країн зони євро склало 237,7 та 172,8 млрд. дол. США відповідно. Тобто переважали операції залучення фінансових ресурсів над операціями, пов'язаними із їх розміщенням, що також пояснюється кризовими явищами 2007-2008 років.

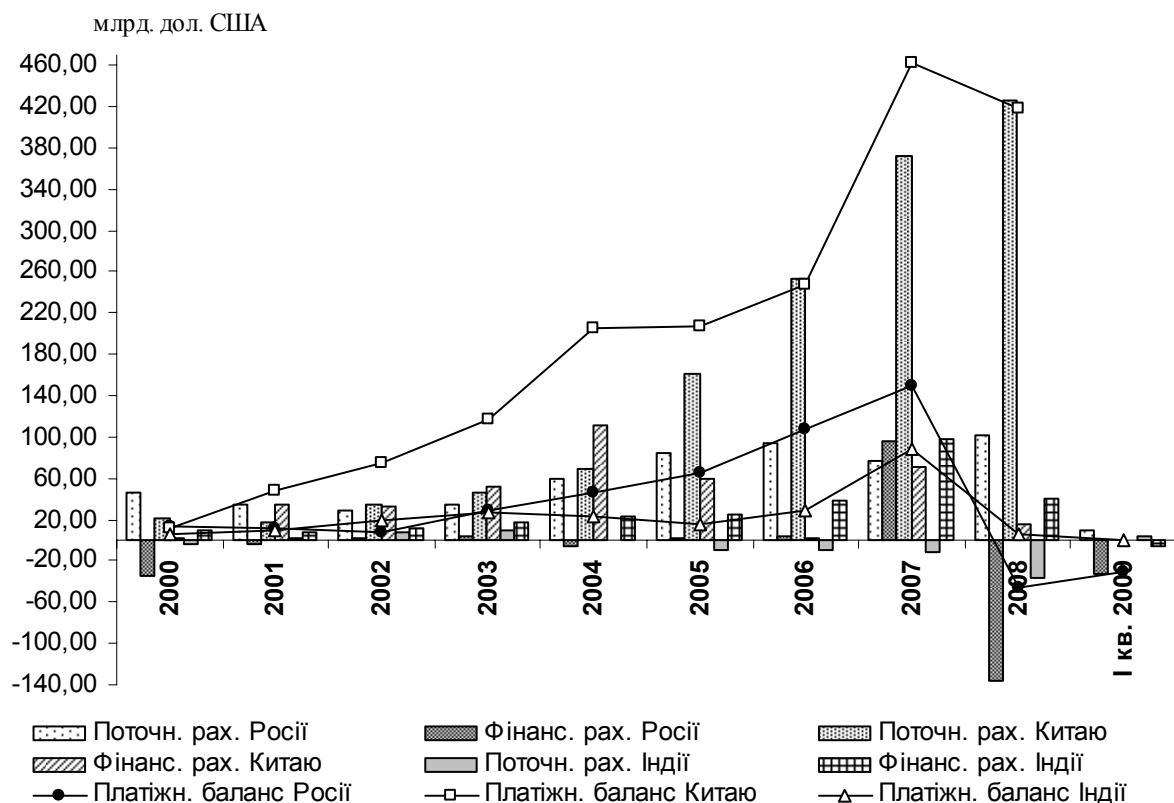


Джерело: структуровано авторами на основі офіційної статистики МВФ [14]  
 Рис. 1. Сальдо основних показників платіжних балансів провідних країн з розвинуеною економікою

На відміну від США та країн зони євро, Японія у всіх періодах забезпечувала значне додатне сальдо платіжного балансу, яке коливалось у межах від 22,3 млрд. дол. США за результатами 2005 року до 187,2 млрд. дол. США за результатами 2003 року.

Профіцит платіжного балансу Японії забезпечувався значним додатнім сальдо поточного рахунку, яке дещо урівноважувалось відтоком ресурсів за фінансовим рахунком (Японія є однією з основних країн-кредиторів). На відміну від більшості інших країн, основним фактором формування сальдо поточного рахунку Японії, протягом 2005-2007 років, є сальдо доходів (а не сальдо торгового балансу).

Далі проаналізуємо основні показники платіжних балансів провідних країн з ринком, що формується та країн, що розвиваються: Китай, Індія, Росія (рис. 2). У кожній із країн даної групи протягом 2000-2007 років спостерігався стійкий профіцит платіжного балансу, однак його величина та чинники формування суттєво розрізнялись. Світова фінансова криза спричинила погіршення показників платіжних балансів даних країн: у Індії та Китаї позитивне сальдо платіжного балансу істотно зменшилось.



Джерело: структуровано авторами на основі офіційної статистики МВФ [14]

Рис. 2. Сальдо основних показників платіжного балансу провідних країн з ринком, що формується та країн, що розвиваються

Як свідчить динаміка основних показників платіжного балансу, Китай стрімко перетворюється на беззаперечного світового лідера міжнародних економічних відносин. На підтвердження даної тези наведемо ряд показників. По-перше, за результатами 2007 року обсяг експорту китайських товарів становив 1,2 трлн. дол. США і вперше перевищив обсяги експорту США на 68 млрд. дол. Таким чином, Китай за абсолютним обсягом експорту товарів поступається лише країнам Євросоюзу, однак, потрібно враховувати, що Євросоюз є союзом 16 суверенних держав.

По-друге, за результатами 2006 та 2007 років Китай, перевершивши відповідний показник Японії, став світовим лідером за величиною додатного сальдо поточного рахунку. Абсолютне значення профіциту поточного рахунку Китаю, починаючи із 2002

року, у середньому збільшувалось на 70% щорічно та станом на 31.12.2007 року досягло 371,8 млрд. дол. США.

По-третє, додатне сальдо поточного рахунку поряд із перманентним притоком ресурсів за статтями фінансового рахунку дозволили забезпечити Китаю лідерство за абсолютним розміром додатного сальдо платіжного балансу. Даний показник протягом 2002-2007 років у середньому зростав на 49,5% щорічно та станом на 31.12.2007 року становив 461,7 млрд. дол. США.

З самого початку складання платіжного балансу (1994 рік) і до 1999 року включно у Росії спостерігалось його від'ємне сальдо. Протягом 2000-2002 років зовнішньоекономічна діяльність резидентів Росії забезпечувала порівняно незначне додатне сальдо, яке коливалось у межах від 7 до 14 млрд. дол. США.

Починаючи з 2003 року, спостерігалась стійка тенденція щодо динамічного зростання величини додатного сальдо платіжного балансу Росії. Даний ріст сальдо платіжного балансу Росії протягом 2003-2006 років забезпечувався ростом додатного сальдо поточного рахунку. Однак, за результатами 2007 року спостерігалось падіння додатного сальдо поточного рахунку, яке було повністю компенсоване тридцятикратним зростанням позитивного сальдо фінансового рахунку. Таким чином, значні обсяги притоку коштів за статтями фінансового рахунку дозволили Росії за результатами 2007 року сформувати додатне сальдо платіжного балансу у розмірі 148,9 млрд. дол. США, що є абсолютним історичним максимумом даного показника для Росії.

Однак, світова фінансова криза спричинила суттєвий відтік коштів за фінансовим рахунком Росії: за 2008 рік даний показник становив -136,3 млрд. дол. США, що на 37,6% перевищило кумулятивний притік коштів за фінансовим рахунком протягом 2002-2007 років. Як наслідок, за результатами 2008 року та I кварталу 2009 року у Росії спостерігалось суттєве від'ємне сальдо платіжного балансу.

Сальдо платіжного балансу Індії протягом усього періоду аналізу було додатним, але характеризувалось нестабільністю динаміки. Основним фактором формування додатного сальдо платіжного балансу був приток у Індію ресурсів за статтями фінансового рахунку, сальдо якого протягом 2002-2007 років зростало в середньому на 39% щорічно. Потрібно підкреслити, що навіть в умовах світової фінансової кризи Індії вдалось забезпечити як позитивне сальдо фінансового рахунку, так і додатне сальдо платіжного балансу в цілому.

Далі дослідимо відносний рівень збалансованості показників платіжних балансів на основі оцінки відношення сальдо основних його рахунків до реального ВВП, вираженого у доларах США у фіксованих цінах 2005 року [15]. Результати порівняльного аналізу відносного рівня збалансованості платіжних балансів країн, що увійшли до вибірки, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Відношення показників платіжного балансу до ВВП, %

Сальдо рахунків платіжного балансу	Звітний період									Стандарт. відхил.	Середнє знач.	Коеф. варіації
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008			
<b>США</b>												
Поточний рах.	-3,74	-3,53	-3,99	-4,43	-5,17	-5,95	-6,22	-5,51	-5,33	0,98	-4,87	20%
Фінансовий рах.	4,28	3,59	4,39	4,51	4,34	5,46	6,25	5,03	3,85	0,82	4,63	18%
Загальне сальдо	0,003	0,043	0,032	-0,013	-0,023	-0,112	-0,019	0,001	0,036	0,047	-0,006	825%

<i>Країни Єврозони</i>												
Поточний рах.	-0,60	-0,17	0,31	0,17	0,54	0,12	0,00	0,15	-1,21	0,53	-0,08	692%
Фінансовий рах.	0,36	-0,29	-0,11	-0,32	-0,81	-0,46	-0,17	-0,03	1,43	0,64	-0,04	1423%
Загальне сальдо	-0,12	-0,12	0,02	-0,22	-0,10	-0,15	0,02	0,03	0,03	0,10	-0,07	141%
<i>Японія</i>												
Поточний рах.	2,81	2,05	2,62	3,13	3,85	3,64	3,67	4,43	3,33	0,72	3,28	22%
Фінансовий рах.	-1,84	-1,13	-1,48	1,65	0,50	-2,70	-2,20	-3,94	-3,68	1,82	-1,64	111%
Загальне сальдо	1,15	0,95	1,08	4,31	3,60	0,49	0,69	0,77	0,66	1,41	1,52	93%
<i>Росія</i>												
Поточний рах.	8,24	5,68	4,69	5,28	8,28	11,07	11,50	8,66	10,90	2,59	8,25	31%
Фінансовий рах.	-6,04	-0,62	0,34	0,45	-0,71	0,13	0,38	10,68	-14,51	6,63	-1,10	602%
Загальне сальдо	2,45	1,89	1,15	4,22	6,53	8,50	13,06	16,74	-4,82	6,55	5,52	119%
<i>Китай</i>												
Поточний рах.	1,42	1,11	2,07	2,44	3,32	6,98	9,76	12,55	13,12	4,86	5,86	83%
Фінансовий рах.	0,14	2,22	1,89	2,81	5,35	2,56	0,10	2,38	0,49	1,65	1,99	83%
Загальне сальдо	0,74	3,03	4,40	6,20	9,96	9,00	9,51	15,58	12,90	4,77	7,93	60%
<i>Індія</i>												
Поточний рах.	-0,77	0,22	1,08	1,24	0,10	-1,22	-1,01	-1,12	-3,40	1,42	-0,54	261%
Фінансовий рах.	1,72	1,27	1,83	2,31	2,89	3,01	4,11	9,70	3,82	2,54	3,41	75%
Загальне сальдо	1,01	1,38	2,88	3,69	3,08	1,73	3,17	8,68	0,47	2,43	2,90	84%
<i>Україна</i>												
Поточний рах.	2,50	2,16	4,65	3,87	8,24	2,94	-1,75	-5,28	-12,53	6,22	0,53	1168%
Фінансовий рах.	-1,43	-0,40	-1,57	0,18	-5,39	9,43	4,25	15,16	9,02	6,68	3,25	206%
Загальне сальдо	0,97	1,53	1,80	2,91	3,01	12,45	2,61	9,42	-2,97	4,63	3,52	131%

Джерело: сформовано авторами на основі даних МВФ [14] та ООН [15]

На основі аналізу наведених у таблиці 1 показників можна зробити наступні висновки. По-перше, у розвинених країнах середнє значення відношення загального сальдо платіжного балансу до реального ВВП протягом 2000-2008 років не перевищувало 1,5%, тоді як у країнах, що розвиваються коливалось у межах 2,9 – 7,9%. Найбільша волатильність даного показника спостерігалась у США, а найменша у Китаї. Потрібно зазначити, що США та країни Єврозони формували незначне від'ємне сальдо платіжного балансу, що у середньому не перевищувало 0,07% реального ВВП; платіжний баланс Японії характеризувався помірним додатнім сальдо; Індія та Україна формували незначне додатне сальдо, що у середньому знаходилось на рівні 3% ВВП. Росія та Китай допускали найбільші відносні відхилення сальдо платіжного балансу, які у середньому складали 5,5% та 7,9% ВВП відповідно.

По-друге, найбільші відхилення відношення сальдо поточного рахунку платіжного балансу до реального ВВП постерігались у Росії, Китаю та США, причому якщо Росія та Китай формувала істотний профіцит (у середньому 8,3 та 5,9 % ВВП відповідно), то США – найбільший дефіцит (у середньому 4,9% ВВП). Найменші відхилення спостерігались країнах Єврозони (у середньому 0,08%). Найбільша волатильність даного показника була в Україні та країнах Єврозони, найменша – у США та Японії. По-третє, найбільше додатне сальдо фінансового рахунку (відносно ВВП) спостерігалось у США та Індії, а найбільше від'ємне – у Японії та Росії.

Найбільш мінливим даний показник був у країнах Єврозони та у Росії, а найбільш стабільним у США.

Таким чином, за критерієм величини відхилень сальдо рахунків найбільш збалансованими були показники країн Єврозони, однак вони також характеризувались найбільшими рівнями мінливості. До групи країн із середнім рівнем збалансованості та мінливості показників платіжного балансу можна віднести Індію та Японію. У даних країнах реалізована модель покриття дефіциту одного рахунку профіцитом іншого, що забезпечує можливість формування прийнятного рівня загального сальдо платіжного балансу.

США займають проміжну позицію між країнами із середнім рівнем збалансування показників платіжного балансу та країнами із значними дисбалансами. З одного боку, платіжний баланс США характеризується одними з найбільших відхилень сальдо поточного та фінансового рахунку від їх рівноважних значень, а з іншого – найменшим значенням загального сальдо.

Найбільш розбалансованими за відхиленнями сальдо рахунків є показники Росії та Китаю. У Росії реалізована схожа з Японією модель, яка характеризується профіцитом поточного та дефіцитом фінансового рахунків. Дана схожість є лише формальною, оскільки профіцит поточного рахунку Росії формується за рахунок експорту сировини, а профіцит Японії за рахунок експорту високотехнологічних товарів. Китай, єдиний з поміж усіх найбільших економік, формує поточний та фінансовий рахунок з істотним профіцитом. Потрібно зазначити, що за критерієм мінливості показники Росії є більш нестабільними у порівнянні з Китаєм. Також істотною волатильністю та розбалансованістю характеризуються показники платіжного балансу України.

Завершимо оцінку рівноваги платіжних балансів дослідженням взаємозв'язків динаміки сальдо їх основних рахунків із динамікою основних макроекономічних показників: темпу приросту реального ВВП, рівня безробіття, індексу споживчих цін та темпу росту курсу національної валюти до СПЗ (таблиця 2).

Таблиця 2

Взаємозв'язок макроекономічних показників з динамікою статей платіжного балансу

Країна	Періоди										Парні коеф. лінійної кореляції макроеконом. показн. та показн. платіжного балансу <sup>1</sup>		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	середнє	із загал. сальдо	з сальдо поточн. рах.	з сальдо фінанс. рах.
	темпи приросту реального ВВП, %												
Країни Єврозони	3,86	1,89	0,93	0,81	2,16	1,69	2,99	2,75	0,58	1,96	0,46	0,50	-0,49
Японія	2,83	0,16	0,26	1,46	2,72	1,93	2,03	2,30	-1,19	1,39	0,08	<b>0,63</b>	-0,26
США	4,14	1,08	1,81	2,49	3,57	3,05	2,67	2,14	0,44	2,38	<b>-0,83</b>	<b>-0,71</b>	<b>0,59</b>
Китай	8,42	8,30	9,09	10,02	10,08	10,43	11,65	13,04	8,95	10,00	-0,37	0,26	0,37
Індія	4,35	5,81	3,84	8,52	7,47	9,49	9,71	9,22	6,72	7,24	0,05	-0,54	0,35
Росія	10,46	5,09	4,74	8,15	7,15	6,39	7,68	8,06	5,62	7,04	<b>0,72</b>	0,25	0,42
	рівень безробіття, %												
Країни Єврозони	8,37	8,02	8,29	8,84	8,89	8,50	7,83	7,12	7,53	8,15	-0,50	<b>-0,59</b>	-0,43
Японія	4,72	5,03	5,38	5,26	4,72	4,43	4,14	3,90	3,98	4,62	0,41	0,28	0,28
США	4,00	4,70	5,78	5,99	5,53	5,10	4,62	4,60	5,78	5,12	0,20	-0,49	0,11

Закінчення табл. 2

Китай	3,10	3,60	4,00	4,30	4,20	4,20	4,10	4,00	4,20	3,97	<b>-0,89</b>	0,40	<b>-0,63</b>
Росія	10,73	9,08	7,98	8,33	8,13	7,58	7,20	-	6,36	8,17	0,41	-0,41	0,27
	індекс споживчих цін, %												
Країни Євросони	2,19	2,42	2,26	2,11	2,18	2,19	2,20	2,13	3,28	2,33	0,19	-0,32	<b>0,96</b>
Японія	-0,71	-0,76	-0,90	-0,25	-0,01	-0,27	0,24	0,06	1,38	-0,14	-0,08	-0,36	0,08
США	3,38	2,83	1,59	2,27	2,68	3,39	3,23	2,85	3,84	2,89	0,56	0,35	-0,34
Китай	0,26	0,72	-0,77	1,16	3,88	1,82	1,46	4,75	5,86	2,13	-0,30	-0,29	0,21
Індія	4,01	3,68	4,39	3,81	3,77	4,25	5,80	6,37	8,35	4,94	-0,10	0,01	-0,07
Росія	20,78	21,46	15,79	13,68	10,86	12,68	9,68	9,01	14,11	14,23	-0,25	-0,42	-0,42
	темпи росту курсу національної валюти до СПЗ, %												
Японія	0,91	1,09	1,05	1,00	0,99	1,02	1,05	1,05	0,91	1,01	-0,05	0,17	-0,02
США	0,96	0,97	1,02	1,08	1,06	1,00	1,00	1,04	1,03	1,02	-0,11	-0,26	-0,14
Китай	0,96	0,97	1,02	1,08	1,06	0,99	0,97	0,99	0,94	1,00	-0,10	0,14	-0,19
Індія	1,01	1,01	1,05	1,04	1,03	0,97	1,02	0,95	1,09	1,02	-0,51	0,40	<b>-0,68</b>
Росія	1,10	1,00	1,09	1,06	0,99	0,98	0,96	0,98	1,00	1,02	0,16	-0,23	-0,24

<sup>1</sup>Жирним шрифтом виділено коефіцієнти кореляції, що є значимими на рівні 0,05  
Джерело: сформовано авторами на основі даних МВФ [14] та ООН [15]

Враховуючи показники, наведені у таблиці 2, можна зробити висновок, що найбільш збалансованими були показники Китаю: стабільно високі темпи економічного росту (кумулятивний приріст реального ВВП за 2000-2008 роки склав 145%) на фоні прийняттого рівня безробіття (4%) та помірної інфляції (2,1%), а також відсутності значних відхилень курсу юаня від динаміки курсу СПЗ. Таким чином, суттєвий профіцит основних рахунків платіжного балансу Китаю на фоні стабільності їх динаміки сприяє формуванню макроекономічної рівноваги.

До групи країн із середнім рівнем наближеності до макроекономічної рівноваги можна віднести Індію, США та країни Євросони. У кожній із даних країн один або два із 4 макропоказників, що аналізувались нами, є проблемним. Наприклад, у Індії досить високим є рівень безробіття (у базі даних МВФ даний показник відсутній, однак із інших джерел відомо, що він перебуває на рівні 7%), а також неоптимальний рівень інфляції. У США та Євросоні низькі темпи росту реального ВВП та порівняно високий рівень безробіття.

На нашу думку, Японію та Росію доцільно віднести до групи країн із значними відхиленнями від макроекономічної рівноваги. По-перше, дані країни продемонстрували найменші темпи росту реального ВВП серед розвинених країн та країн, що розвиваються відповідно. По-друге, у Росії спостерігається найвищий рівень безробіття та інфляції, а у Японії у більшості періодів спостерігалась дефляція, що є теж негативним для поступального економічного розвитку.

Потрібно зазначити, що наведені у таблиці 2 коефіцієнти кореляції не дають можливості сформулювати об'єктивні висновки щодо наявності чи відсутності зв'язку між окремими показниками платіжного балансу та макроекономічними індикаторами. Однак, на підставі їх аналізу можна зробити висновок щодо неоднорідного (за силою та напрямком) впливу зовнішньоекономічних відносин резидентів окремих країн на національні макроекономічні показники. Крім того, виділені жирним шрифтом коефіцієнти кореляції визначають статистично значимі взаємозв'язки, які доцільно

надалі вивчати із застосування якісного математичного апарату на основі деталізації даних для аналізу (із квартальною періодичністю) та розширення періоду дослідження.

**Висновки.** У даній роботі запропоновано підходи до комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів держав на основі порівняльного аналізу трьох груп показників: 1) збалансованості сальдо поточного та фінансового рахунку, а також загального сальдо платіжного балансу; 2) рівня стабільності зазначених показників платіжного балансу; 2) рівня прийнятності макроекономічних показників. За результатами апробації даного підходу проведено оцінку рівноваги платіжних балансів найбільших світових економік (таблиця 3).

Таким чином, найбільш наближеними до рівноважних значень, на поточному етапі розвитку національної економіки, є показники платіжного балансу Китаю. Платіжні баланси Індії та країн Євросони характеризуються середнім рівнем урівноваженості. У платіжних балансах Японії та США виявлено істотні проблеми, що наближають їх стан до нерівноважного. Платіжний баланс Росії перебуває у стані нерівноваги, так як його показники характеризуються значною розбалансованістю, низькою стабільністю та не сприяють формуванню рівноважних макроекономічних параметрів.

Таблиця 3

*Результати оцінки рівноваги платіжних балансів*

Країна	збалансованість показників платіжного балансу	стабільність показників платіжного балансу	прийнятність макроекономічних показників	оцінка рівноваги платіжного балансу
Країни Євросони	висока	низька	середня	середньої урівноваженості
Японія	середня	середня	низька	наближений до нерівноваги
США	нижче за середню	середня	середня	наближений до нерівноваги
Китай	низька	висока	висока	наближений до рівноваги
Індія	середня	середня	середня	середньої урівноваженості
Росія	низька	низька	низька	у стані нерівноваги

Джерело: сформовано автором

Потрібно зазначити, що результати оцінки наведені у таблиці 3 є спрощеними та достатньо суб'єктивними. На нашу думку, будь-яка жорстка формалізація критеріїв оцінки рівноваги платіжних балансів буде необґрунтовано спрощувати економічну дійсність та нівелюватиме цінність отриманих результатів.

Ми вважаємо за доцільне застосовувати запропоновані підходи для оцінки рівноваги платіжних балансів окремих держав (зокрема, України). Результати даної оцінки можуть враховуватись при розробці заходів державної економічної політики, спрямованих на покращення динаміки та структури основних показників платіжного балансу. При застосуванні запропонованих підходів до вибірки необхідно включати економіки співставні за масштабами, а також бажано враховувати їх структуру та рівень відкритості. За умови дотримання даних критеріїв формування вибірки, можливий розрахунок окремих кількісних показників (прийнятних для окремих груп країн у визначені часові періоди) для оцінки рівноваги платіжних балансів. Дані кількісні показники повинні доповнюватись суб'єктивними висновками дослідників.

Застосування кількісних та якісних критеріїв оцінки дозволить, з одного боку, уникнути недоліків жорсткої формалізації процесу оцінювання, а з іншого – сприятиме підвищенню об'єктивності результатів дослідження.

### Література

1. Анісімова, О.Ю. Коригування зовнішніх дисбалансів платіжного балансу (на прикладі розвинутих країн): автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.02 - світове господарство і міжнародні економічні відносини/ О. Ю. Анісімова; КНУ ім. Тараса Шевченка. - К.: [ Б. В. ], 2008. - 22 с.
2. Литвицький, В. Ребаланс - 2007/ В. Литвицький //Вісник Національного банку України. - 2008. - N 5. - С.3-11
3. Ніколайчук, С. Аналіз стійкості дефіциту поточного рахунку платіжного балансу України/ С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко //Вісник Національного банку України. - 2010. - N 9. - С. 11-20
4. Ніколайчук, С. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: оцінка прийнятності рівня для України/ С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко //Економіка і прогнозування. - 2010. - N 2. - С. 74-88
5. Перспективы развития мировой экономики: кризис и подъем / Обзоры мировой экономики и финансов: МВФ, апрель 2009 г.
6. Пищик, П.В. Регулирование платежного баланса и проблема макроэкономического равновесия/ П. В. Пищик //Деньги и кредит. - 2002. - N 8. - С.38-44
7. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Чуракова, И. Ю. Платежный баланс в системе опережающих индикаторов внешней среды/ И. Ю. Чуракова //Финансовый менеджмент. - 2010. - N 5. - С. 60-75
9. Швандар, К.В. Мировой кризис сквозь призму платежного баланса и конкурентоспособности/ К. В. Швандар //Банковское дело. - 2009. - N 5. - С. 54-61
10. Шкляр, А. І. Платіжний баланс України: чинники кризи і механізми відновлення рівноваги/ А. І. Шкляр //Актуальні проблеми економіки. - 2010. - N 6. - С. 266-272
11. Юрчишин, В. Макроэкономические риски платежного баланса/ В. Юрчишин //Финансовые риски. - 2008. - N 2. - С.30-35
12. Balance of Payments Manual, fifth edition // <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=157.0>
13. Balance of Payments and International Investment Position Manual, sixth edition // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
14. International Financial Statistics [Електронний ресурс] – International Monetary Fund. April 2010 – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги : 90 MHz, 16 MB RAM; Windows 95 (98, XP).
15. National accounts main aggregate database of The Economic Statistics Branch of the United Nations Statistics Division// <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>

**Summary.** Approach to the complex estimation of equilibrium of balances of payments is offered in this article. The estimation of equilibrium of balances of payments of the biggest economies of the world is also conducted.

**Keywords:** balance of payments, equilibrium of balance of payments, macroeconomic equilibrium.

*Стаття надійшла до редакції 30.06.2011*



## Розділ 2

# Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту

---

УДК 658.152

*Тридід О. М.*

### РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** Розглянуто сучасний стан інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Визначена тісна взаємозалежність між впровадженням інноваційних ідей та їх інвестиційною підтримкою. Охарактеризована провідна роль збалансованої державної політики у активізації інноваційно-інвестиційних процесів на українських підприємствах.

**Ключові слова:** інновації, інвестиції, джерела фінансування, витрати на науку.

**Постановка проблеми.** У сучасному світі якість управління інноваційними процесами стала визначальним фактором конкурентоспроможності виробничого процесу на підприємствах. Через непослідовність у проведенні науково-технологічної та інноваційної політики в Україні закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу. Наслідком цього стає зниження конкурентоспроможності національної економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, падіння кваліфікованості робочої сили. Це зумовлює зростання загроз національній безпеці, подальше відставання України від економічно розвинених країн світу та перетворення її у ресурсний придаток країн-лідерів.

Сьогодні активізація інвестиційно-інноваційної діяльності є одним з головних факторів зростання української економіки. Але, зважаючи на наслідки економічної кризи, розлад фінансово-кредитної системи (у 2010 р. кредити банків, як джерело фінансування інвестицій, зменшилися на 41 % у порівнянні з аналогічним періодом 2009 р.), гостру напруженість суспільного життя та враховуючи брак вільних фінансових ресурсів, дослідження проблем такого напрямку діяльності підприємств і пошук шляхів їх вирішення є дуже актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Світовий досвід сформував певну систему знань про теоретичні засади, закони і принципи інвестування в інноваційні процеси, їх розкрито в наукових працях таких дослідників, як І. Бланк, М. Гаман, А. Гальчинський, М. Денисенко, О. Лапко, А. Пересада, П. Харів, С. Покропивний, С. Ілляшенко, Дж. Кейнс, В. Шарп, Й. Шумпетер та ін.

**Мета дослідження.** Сьогодні без інвестиційної підтримки з боку держави

вітчизняного виробника при реалізації ним інноваційних проектів переведення економіки на інноваційний шлях є нереальним. Інвестиції з боку держави повинні бути спрямовані переважно в інноваційні проекти, тобто діяльність підприємств всіх секторів економіки повинна базуватися на інноваційно-інвестиційних основах. З огляду на це, метою статті є аналіз інноваційно-інвестиційних процесів на підприємствах України та визначення пріоритетних напрямів державної підтримки інноваційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Низький рівень обсягів фінансових ресурсів, які спрямовують в інноваційну сферу – найактуальніша перепона розвитку нововведень сьогодення. Упродовж останніх років фінансування інноваційної діяльності не перевищувало 1 % ВВП, що свідчить про обмеженість коштів на фінансову підтримку інноваційного процесу [1, с. 260].

Для того, щоб створити і ефективно використовувати потенціал інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств України, необхідно сформувати на державному рівні систему ефективного стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, а саме: забезпечити стабільну законодавчу базу; відновити кредитування; розробити систему мотивацій для національного та іноземного інвестора, в першу чергу, за рахунок податкових пільг; комплексно задіяти всі можливі державні механізми регулювання, які пов'язані податковою, бюджетною, грошово-кредитною, амортизаційною та митною політикою, вдосконалюючи правове регулювання у кожній з цих сфер. Згідно до ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» [2], головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

**Таблиця 1**

**Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2008-2010 рр. [3]**

	Використано капітальних інвестицій						Абсолютне відхилення, млн. грн. 2010/2009 рр.
	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до загального обсягу	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до загального обсягу	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до загального обсягу	
	2008 рік		2009 рік		2010 рік		
Всього	272074,1	100,0	192878,0	100,0	189060,6	100,0	-3817,4
у т.ч. за рахунок							
коштів державного бюджету	15402,9	5,7	8360,8	4,3	10952,2	5,8	2591,4
коштів місцевих бюджетів	12498,0	4,6	5914,5	3,1	6367,7	3,4	453,2
власних коштів підприємств та організацій	161277,2	59,3	127435,4	66,1	114963,6	60,8	-12471,8
кредитів банків та інших позик	42981,0	15,8	25587,5	13,3	23336,2	12,3	-2251,3
коштів іноземних інвесторів	8087,0	3,0	8209,4	4,2	4067,7	2,1	-4141,7
інше	31828	11,6	17370,4	9,0	29373,2	15,6	12008,3

Згідно даних табл. 1 у 2010 р. інвестиції в українські підприємства зменшилися, у порівнянні з 2009 р. зменшення склало 2 %, з 2008 р. (до кризовим періодом) – 31 %. Притік іноземних інвестицій зменшився на 4,1 млрд. грн., що є меншим на 8 % ніж у 2009 р. та на 46 % у порівнянні з 2008 р. Позитивним є збільшення інвестицій за рахунок державного бюджету на 2,6 млрд. грн. (у порівнянні з 2009 р. збільшення

склало 31 %), але дане джерело інвестування у загальній структурі має одне з найменших значень (5 %), що свідчить про відсутність значного впливу на збільшення загального обсягу інвестицій в підприємства країни.

Розвиток інноваційної діяльності підприємств всіх секторів економіки неможливий без інвестиційної підтримки. Зниження інвестиційної активності призвело до зменшення темпів інноваційного розвитку підприємств України. Фінансування інноваційної діяльності у 2009 р. склало 7950 млн. грн., що на 4044 млн. грн. (34 %) менше ніж у 2008 р. Тенденцію до зменшення (2,8 %) має кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, у 2009 р. їх кількість склала 1340, у 2008 р. – 1378, 2007 р. – 1404 організацій. Відповідно відбулося зменшення кількості підприємств, що впроваджують інновації (з 13 % підприємств у 2008 р. до 12,8 % у 2009 р.). Фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету у 2009 р. зменшилося і становило 127 млн. грн., розвиток інноваційних процесів на українських підприємствах за рахунок власних джерел фінансування також знизилися на 30 % і склали 5169,4 млн. грн. (2008 р. – 7264,0 млн. грн.).

Активізація та поширення інноваційних ідей тісно пов'язано з якісно-кількісним рівнем науково-технічної діяльності підприємств. Наприклад, відповідно до ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [4] держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 % ВВП. На жаль, дана норма Закону так і не стала реальністю з моменту його прийняття у 1998 році.

Таблиця 2

*Державне фінансування науки в Україні за 2007-2010 роки*

	Роки			
	2007	2008	2009	2010
ВВП України, млрд. грн.	708,3	889,4	1046,5	1091,0
Видатки на науку, млрд. грн.	3,3	4,3	4,1	4,7
Видатки на науку, % ВВП	0,46	0,48	0,39	0,43

Отже, фінансування науки з боку держави, як головного підґрунтя для розвитку інноваційних ідей не відповідає мінімальним стандартам, які закріплені в законодавчих документах країни. Наприклад, 3,6 % ВВП було виділено на дослідницькі програми у Швеції, а 3,5 % - у Фінляндії. Брак коштів призводить до того, що українських учених усе частіше можна побачити за роботою над іноземними проектами. Приміром, одне з відділень відомого адронного колайдера у Європейському центрі ядерних досліджень (CERN) побудували саме українські вчені. Кількість науковців в Україні за 2009 р. зменшилася на 1735 осіб у порівнянні з 2008 р.

Зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій не найвищої якості, зростання ролі імпортової техніки.

Міжнародною практикою визначено три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення, яка полягає у використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу і перенесення його досягнень на терени власної економіки;
- стратегія запозичення, сутність якої полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже виробляється в інших країнах, шляхом використання власної дешевої робочої сили та існуючого науково-технічного потенціалу;
- стратегія нарощування, при якій використовується власний науково-технічний

потенціал, залучаються іноземні вчені й конструктори, досягається інтеграція фундаментальної і прикладної науки.

На сьогоднішній день українські підприємства не можуть реалізувати перші 2 підходи за рахунок відсутності значних фінансових ресурсів, які потрібно спрямувати на купівлю ліцензій. Домінуючим повинен стати шлях розвитку, що ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу [5, с. 141].

Сьогодні інноваційний розвиток підприємств можливий тільки при залучені інвестиційних ресурсів, оскільки наслідки економічної кризи, недосконалість законодавства створюють складні умови для функціонування підприємств за яких власних джерел для самофінансування недостатньо. Необхідність розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах України можна оцінити за допомогою SWOT-аналізу (табл. 3).

*Таблиця 3*

**SWOT-аналіз перспектив розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах**

	<b>СИЛЬНІ СТОРОНИ (Strengths)</b>	<b>СЛАБКІ СТОРОНИ (Weaknesses)</b>
<b>Фактори внутрішнього середовища</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження виробничих витрат, оновлення товарної номенклатури, підвищення якості виготовленої продукції та ін.;</li> <li>- технічна та технологічна модернізація виробництва;</li> <li>- дешева робоча сила;</li> <li>- зручне географічне та геополітичне розташування в центрі Європи;</li> <li>- існування законодавчо-нормативної бази, що регулює інноваційну та інвестиційну діяльність.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низька фондоозброєність, морально застаріле обладнання;</li> <li>- висока ресурсна імпортозалежність (енергія, техніка, хімія);</li> <li>- зменшення кредитування, збільшення позикового відсотку банків;</li> <li>- невідповідність певного переліку вітчизняної продукції міжнародним стандартам;</li> <li>- високий інвестиційний ризик, що пов'язаний з результатами інноваційних проектів;</li> <li>- консервативні методи управління та відсутність сучасного менеджменту;</li> <li>- недосконалість законодавчої бази та низький рівень державної підтримки підприємств, що реалізують інноваційну продукцію.</li> </ul>
<b>Фактор и зовнішнього середовища</b>	<p><b>МОЖЛИВОСТІ (Opportunities)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- випуск конкурентоспроможної продукції;</li> <li>- розширення ринку збуту вітчизняної продукції;</li> <li>- притік іноземних інвестицій;</li> <li>- створення нових робочих місць (сприятливе соціальне середовище);</li> <li>- наповнення бюджету країни за рахунок збільшення податкових надходжень, зборів.</li> </ul>	<p><b>ЗАГРОЗИ (Threds)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нестабільність економічної, правової та політичної ситуації в країні;</li> <li>- відтік наукового потенціалу країни;</li> <li>- відсутня система мотиваційних чинників (наприклад, значні податкові та митні пільги, спрощена реєстрація та ін.) у зацікавленості підприємств щодо впровадження інновацій;</li> <li>- відсутність сприятливого для розвитку інноваційних ідей бізнес-середовища, налагодження системи взаємодії наукових організацій, вищих навчальних закладів, інноваційних і виробничих підприємств;</li> <li>- відсутня інформація щодо інноваційних ідей.</li> </ul>

Таким чином, ефективне функціонування інноваційної моделі економічного розвитку підприємств ґрунтується на відповідному інвестиційному забезпеченні, передбачає виважену державну інноваційну політику, що дозволяє досягти цілей інноваційного розвитку та зайняти вищі позиції у світовому економічному просторі.

**Висновки.** Проблеми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в Україні не тільки загострюються, а завдяки наслідкам світової економічної кризи відбувається гальмування інноваційного розвитку. Дана проблема має єдине рішення – це ефективна державна підтримка інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств .

### Література

1. Яблонська А. В. Державна фінансова підтримка інновацій / А. В. Яблонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 257-261.
2. Про інноваційну діяльність : Закон України № 40-IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Капітальні інвестиції за джерела фінансування [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України // Державний комітет статистики України : офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України № 1977-ХІІ від 19.12.2006 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Жнакіна Е. Інноваційна інфраструктура як фактор активізації інноваційної діяльності / Е. Жнакіна // Наука молода. – 2008. – № 10. – С. 141-148.

**Summary.** We investigated the modern state of innovative-investment enterprises' activity in Ukraine. We identified a close relationship between the introduction of innovative ideas and investment support. We describe the key role of public policy in a balanced activation of investment and innovation processes in Ukrainian enterprises.

**Key words:** innovations, investments, sourcings, spending on science.

*Стаття надійшла до редакції 27.04.2011*

*Тищенко О. М.  
Єніна-Березовська А.О.*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВА КОКСОХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**Анотація.** У статті розглядаються різноманітні методики розрахунку податкового навантаження. Пропонується методика оцінки реального рівня податкового навантаження на підприємства коксохімічної промисловості.

**Ключові слова.** коксохімічні заводи, податкове навантаження, методика розрахунку податкового навантаження.

**Постановка проблеми.** Нині в Україні не існує єдиного терміна, що характеризує вплив податкової системи на господарську діяльність підприємства і його фінансовий стан. Замість нього застосовуються наступні поняття: «податкове навантаження» (ПН), «податковий тягар», «сукупне податкове вилучення», «податковий прес», «тягар обкладання», які, по суті є синонімічними словосполученнями, які мають подібні за змістом значення, але різні відтінки лексичного тлумачення. У наш час в Україні не розроблено загальноприйнятої методики вирахування не тільки абсолютної, а й відносної величини ПН підприємств.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Для цілей даної статті використовується термін «податкове навантаження», під яким розуміється узагальнена кількісна і якісна характеристика впливу обов'язкових платежів на фінансове становище коксохімічних заводів (КХЗ). Поняття ПН (англ. tax burden) необхідно розрізняти на макро- і мікрорівні. На макрорівні – відношення загальної суми податкових зборів до сукупного національного продукту, що показує, яка частина зробленого суспільством продукту перерозподіляється за допомогою бюджету; на макрорівні – ступінь ПН на доходи різних категорій платників податків. На макрорівні залежність між посиленням ПН і сумою податків, що надходять у державну скарбницю ще на початку другої половини ХХ ст., вивів А. Лаффер, який побудував знамениту «криву Лаффера». Відповідно до цієї теорії, збільшення податкових ставок тільки до певної межі сприяє зростанню податкових надходжень, при її досягненні надходження податків починає поступово сповільнюватися, а потім при перевищенні цієї межі йде або плавне зниження доходів бюджету, або ж різке їх падіння. Саме А. Лаффер обґрунтував, що зниження ПН стимулює підприємницьку діяльність, розвиває ініціативу, збільшує інвестиції [17].

Що стосується розподілу ПН на мікрорівні, то переважно виділяють два основних підходи: принцип отриманих благ (вигід) та принцип платоспроможності [4, с. 10]. Перший підхід, у свою чергу, передбачає два способи розподілу ПН. За одним із них, суб'єкти господарювання мають купувати державні суспільні послуги таким же чином, як і звичайні товари та послуги на ринку. Відповідно, воно повинно розподілятися серед різних суб'єктів залежно від обсягу споживаних ними суспільних благ. Однак на практиці буває надзвичайно важко встановити пряму еквівалентну залежність між величиною сплачених конкретною особою податкових платежів і обсягом отриманих нею суспільних благ та вигід. У таких ситуаціях варто застосовувати принцип рівного (пропорційного) розподілу ПН між суб'єктами, сферами та галузями економіки [14, с. 7]. Проте, з якої б точки зору не розглядався принцип отриманих благ (вигід) при розподілі ПН, його застосування більшою чи меншою мірою зводиться до платоспроможності суб'єкта. Саме тому при його розподілі має враховуватися принцип

платоспроможності, який передбачає, що ПН повинен ставитися в пряму залежність від фінансових можливостей, величини отримуваних доходів і рівня добробуту платників, тобто від їх реальної можливості сплатити у повному обсязі та в установлені терміни податки і збори згідно чинного законодавства.

**Цілі статті.** На сьогодні є нагальна потреба розробити методичку оцінки реального рівня ПН на КХП і дане завдання буде вирішуватися на прикладі конкретних підприємств України.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні не розроблено загальноприйнятої методики вирахування ПН підприємств, хоча в практиці існують методики визначення його рівня (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика методик розрахунку визначення рівня ПН

№	Джерело	Формула	Умовні позначення	Коментарій
1	2	3	4	5
1	Балашова О.В. [2]	$ПН = (ПП / (СК - ПК)) \times 100\%$	ПП - нараховані податкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди (без урахування податку на доходи); СК - сума коштів, отриманих підприємством за звітний період; ПК - позикові кошти (кредити) у звітному періоді	Методика дозволяє визначати ПН в тому числі і у зв'язку з фінансовими зобов'язаннями підприємства, що робить її зручною для фінансового аналізу, дає можливість оцінити яким чином величина позикових коштів впливає на об'єм ПН
2	Гавриленко Н.В. [5]	$ПН = ПП + СП + НП$	ПП - податкові платежі, сплачені підприємством; СП - сплачені платежі в позабюджетні фонди; НП - недоїмка по платежах	ПН відображає просту суму податкових зобов'язань суб'єкта господарської діяльності і не враховують реальної ваги ПН
3	Орлова В.М. [10]	$ПН = (\Sigma (ПП + СП) / \Sigma ДК) \times 100\%$	$\Sigma (ПП + СП)$ - сума нарахованих податкових платежів і платежів у позабюджетні фонди; $\Sigma ДК$ - сума джерел коштів для сплати податків	Методика дозволяє визначити частку податків у виторзі підприємства. В суму податкових платежів включаються всі податки, що сплачують підприємства, з урахуванням податку на доходи фізичних осіб. Дозволяє розраховувати ПН по групах податків у співвідношенні з відповідним джерелом сплати. Загальним показником для податків є ПДВ

Закінчення табл. 1

4	Островенко Т.К. [12]	$ПН = (ЗП / В + ПД) \times 100\%$	ЗП - загальна сума всіх сплачених податків; В - виторг від реалізації продукції (робіт, послуг); ПД – позареалізаційні доходи	Такий розрахунок не дозволяє визначити вплив змін структури податків на показник ПН, оскільки розрахунок за цією методикою характеризує тільки податкову ємність виробленої продукції (робіт або послуг) і не дає реальної картини
5	Соколовська А. М. [14]	$ПН = А + (ОП + ЄСП) + ПДВ + П$	А – сума амортизації; ОП – оплата праці; ЄСП – єдиний соціальний податок; ПДВ - податок на додану вартість; П - прибуток	Методика дозволяє визначити ПН як функцію виробництва, що змінюється залежно від коливань витрат на матеріальні ресурси, оплату праці або амортизацію
6	Романовський М. В., Врублевська О. В. [13]	$ПН = \frac{В - Ср - Пф}{В - Ср} \times 100\%$	В - виторг від реалізації; Ср — витрати на виробництво реалізованої продукції без урахування податків; Пф — фактичний прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, окрім податків, що сплачуються за його рахунок	Методика недооцінює вплив непрямих податків (ПДВ, податку із продажів, акцизів і митних платежів) і пропонує як базу для розрахунку ПН показник чистого прибутку, що на практиці явно буде призводити до необґрунтовано завищеного значення даної величини

Аналіз даних методик засвічує, що як правило, розрахунок цього показника проводиться шляхом віднесення суми всіх нарахованих податків і податкових платежів до певного економічного показника і не дають можливості об'єктивно оцінити податкове навантаження на КХЗ. Необхідно зазначити, що обмеження цих методик для оцінки ПН пов'язані з тим, що Україна належить до країн, у яких високий відсоток прибутку підприємств залишається в тіні, рівень тінізації національної економіки за розрахунками міжнародних експертів, становить близько 50%, показник чистого прибутку не завжди є об'єктивним, тому ці методики розрахунку ПН не дає достовірних результатів [3, 8, 9, 11, 16].

Саме тому, на сьогодні є нагальна потреба розробити методику оцінки реального рівня ПН на КХЗ. В процесі створення методики визначення обсягів ПН для КХЗ треба враховувати наступне:

1) складність створення єдиної уніфікованої методики розрахунку податкового навантаження в Україні зростає у зв'язку з тим, що в податковій системі існують кілька варіантів (режимів) оподаткування залежно від умов і характеру діяльності підприємства, зокрема від податкової юрисдикції підприємств;



2) податкове навантаження на підприємства КХЗ залежить від безлічі факторів, у число яких входять види господарської діяльності і форми її здійснення, податковий режим, організаційно-правова форма підприємства, особливості ведення податкового і бухгалтерського обліку, закріплені в обліковій політиці. Кожний фактор має варіантні значення, вибір яких залежить від законодавчо встановлених обмежень;

3) методика розрахунку ПН повинна містити загальний підхід до кількісної і якісної оцінки впливу обов'язкових платежів на фінансовий стан підприємства і не повинна залежити від особливостей процесу оподаткування та побудови тієї або іншої податкової системи.

Мета такої методики – дати можливість порівняння ваги ПН для підприємств в межах окремої галузі виробництва, в даному випадку в коксохімічній галузі промисловості, визначення впливу системи оподаткування на результати фінансово-економічної діяльності таких об'єктів. Аналіз засвідчує, що основними ігрокami на ринку коксу в Україні є тринадцять КХЗ, які забезпечують виробництво коксохімічної продукції (табл. 2).

Таблиця 2

*Концентрація виробництва коксу по КХЗ (складено за даними [15; 16])*

№п/п	Назва КХЗ	Частка випуску коксу по Україні, %
1	2	3
1	ВАТ Алчевський КХЗ	25,6
2	ВАТ Авдієвський КХЗ	21,9
3	ВАТ Ясиновський КХЗ	9,7
4	Макіївський КХЗ	8,9
5	ВАТ Дзержинський КХЗ	8,8
6	ВАТ Єнакіївський КХЗ	5,1
7	ВАТ ММК ім. Ілліча	3,3
8	ВАТ Арселор Міттал Стіл Кривий Ріг	3,1
9	ВАТ Азовсталь	3,0
10	ВАТ Харківський КХЗ	2,9
11	ВАТ Донецький КХЗ	2,8
12	ВАТ Запорізький КХЗ	2,6
13	ВАТ Горлівський КХЗ	2,3

Виходячи з принципу розумної достатності та виходячи з принципу Парето – ефективності (80/20) [1, с. 123] доцільним вважається виділити групу КХЗ, яка забезпечує 80 % виробництва в Україні. (табл. 3).

Таблиця 3

*Характеристика КХЗ, обраних для подальшого аналізу (складено за даними [7;8;16])*

№	Назва КХЗ	Випуск коксу, %	Характеристика КХЗ
1	2	3	4
1	ВАТ Авдієвський КХЗ	21,9	найбільше у Європі високотехнологічне КХЗ, входить до групи Мегінвест, зарубіжні інвестори володіють 86 % акцій
2	ВАТ Алчевський КХЗ	25,6	другий за величиною виробником коксу в Україні. Входить до групи «INDTEK Finance B.V.» (Нідерланди), що володіє 71 % акцій

3	ВАТ Дніпродзержинський КХЗ	8,8	один із старих КХЗ в Україні, основним споживачем запорізького коксу є «Запоріжсталь», 51 % акцій з 2007 р. належить іноземним компаніям
4	ВАТ Макіївський КХЗ	8,9	орієнтован на внутрішній ринок коксу, зареєстрован в Україні
5	ВАТ Ясиновський КХЗ	9,7	орієнтован на внутрішній ринок, зареєстрован в Україні
6	ВАТ Єнакіївський КХЗ	5,1	забезпечує потреби Єнакіївського металургійного заводу, зареєстрован в Україні
	Всього	80,0	

Аналіз засвідчив, що 50% з них є резидентами, тобто сплачують податки в Україні, а 50 % мають відношення до іноземних компаній і відповідно користуються пільгами, які надаються на законодавчому рівні в рамках звільнення від подвійного оподаткування (ВАТ Авдієвський КХЗ, ВАТ Алчевський КХЗ, ВАТ Дніпродзержинський КХЗ).

Безумовно, таке становище обумовлює різний рівень ПН на КХЗ, яке на макроекономічному рівні є узагальненим показником, що характеризує відношення загальної суми податкових зборів до економічних результатів діяльності [2; 4; 6].

Проблема розрахунку ПН включає два аспекти: зовнішній і внутрішній. Зовнішній аспект – проблема тяжкості оподаткування на загальнодержавному рівні, що, насамперед, необхідно з метою порівняння ваги ПН в різних країнах. Внутрішній аспект – проблема вивчення розподілу даного показника на рівні окремих платників податків. Податкове навантаження на господарюючі суб'єкти є слідством податкової політики держави, якісною характеристикою будь-якої системи оподаткування. Для діючого підприємства аналіз даних про ПН за минулі роки є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у майбутньому. Наявність податкового поля підприємства дозволяє спрогнозувати ПН на фінансовий результат і грошові потоки при зміні умов господарської діяльності. Дана категорія стосовно до рівня конкретного платника податків відображає частку його сукупного доходу, що вилучається до бюджету.

В даній методиці для визначення ПН на КХЗ, має сенс використовувати наступні показники:

1) частка податкових виплат  $Tax_{b1}$  (tax burden) в сумі доходу (виручки) від реалізації продукції (%):

$$Tax_{b1} = (Pв/P) \cdot 100, \quad (1)$$

де  $Pв$  – податкові виплати, тис. грн.;

$P$  – дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.;

2) частка податкових виплат  $Tax_{b2}$  в вартості активів, яка характеризує рівень капіталізації КХЗ, дають змогу об'єктивно оцінити обсяги економічної діяльності, ділової активності (%):

$$Tax_{b2} = (Pв/SA) \cdot 100, \quad (2)$$

де  $SA$  – вартість активів, тис. грн.

У даному підході, коли окремо розраховується ПН на фінансовий результат і на активи підприємства, вирішується спірна проблема про включення в розрахунок з одного боку всіх податків, інформацію про які можливо одержати з легальної фінансової звітності, а з іншого – вирішується проблема впливу ПН на рівень капіталізації, при виконанні їм функції податкового агента, що особливо важливо в

умовах акціонування, у тому числі і у КХЗ, де переважна більшість є акціонерними товариствами.

У такому разі, показник ПН можна розрахувати за формулою середньої арифметичної:

$$\text{ПН} = (\text{Тах}_b + \text{Тах}_{b1}) : n, \quad (3)$$

де n – кількість показників у формулі.

З бухгалтерської звітності можливо отримати інформацію, щодо: суми податків на додану вартість; на прибуток від звичайної діяльності; з надзвичайного прибутку; а також відрахувань на соціальні заходи; інформацію щодо вартості активів та прибутку підприємства. Цих даних достатньо для аналізу загального обсягу ПН за методикою, наведеною вище.

У табл. 4 наведені данні для розрахунку ПН на КХЗ у 2006 - 2009 рр. З цією метою використовувалися відкриті джерела інформації – звітність, що публікується на Інтернет-сторінці: <http://www.smida.gov.ua/>.

Таблиця 4

Дані для розрахунку ПН на КХЗ

Період (роки)	Показники, тис. грн.		
	вартість активів	виручка від реалізації продукції	податкові виплати
<b>ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод»</b>			
2005-2006 рр.	5 270 400,0	3 748 299,0	570 404,0
2006-2007 рр.	6 768 818,0	6 577 788,0	918 259,0
2007-2008 рр.	7 388 176,0	5 610 065,0	924 660,0
2008-2009 рр.	12 769 894,0	9 071 412,0	471 020,0
<b>ВАТ «Алчевський коксохімічний завод»</b>			
2005-2006 рр.	1 450 986,0	1 045 540,0	221 346,0
2006-2007 рр.	2 056 194,0	2 558 175,0	511 231,0
2007-2008 рр.	2 419 450,0	3 895 732,0	771 015,0
2008-2009 рр.	3 210 541,0	5 975 165,0	1 068 270,0
<b>ВАТ «Дніпродзержинський коксохімічний завод»</b>			
2005-2006 рр.	438 462,2	648 689,8	112 284,6
2006-2007 рр.	707 886,6	834 150,8	152 240,0
2007-2008 рр.	492 966,5	917 057,5	164 098,9
2008-2009 рр.	354 522,0	1 418 710,0	244 849,0
<b>ВАТ «Єнакіївський коксохімічний завод»</b>			
2005-2006 рр.	44 508,3	1 665,4	477,7
2006-2007 рр.	18 610,5	793,8	182,0
2007-2008 рр.	17 022,0	126,0	59,0
2008-2009 рр.	16 776,0	28,0	43,0
<b>ВАТ «Макіївський коксохімічний завод»</b>			
2005-2006 рр.	116 651,2	547 304,0	95 488,0
2006-2007 рр.	111 210,1	411 619,0	72 479,0
2007-2008 рр.	125 240,0	573 051,0	102 281,0
2008-2009 рр.	238 953,0	961 207,0	174 162,0
<b>ВАТ «Ясинівський коксохімічний завод»</b>			
2005-2006 рр.	586 102,0	1 385 855,0	263 986,0
2006-2007 рр.	558 099,0	1 635 275,0	310 940,0
2007-2008 рр.	674 324,0	22 144 145,0	454 636,0
2008-2009 рр.	995 361,0	3 354 285,0	667 298,0

На основі отриманих даних з'являється можливість розрахувати рівень ПН для КХЗ (табл. 5).

Таблиця 5

*Визначення рівня ПН на КХЗ*

Період (роки)	Показники ( тис. грн. % )		
	Тах <sub>а</sub> , %	Тах <sub>б</sub> , %	ПН, %
ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод»			
2005 – 2006	10,8	15,2	13,0
2006 – 2007	14,0	14,0	14,0
2007 – 2008	13,0	16,5	14,8
2008 – 2009	3,6	5,1	4,35
ВАТ «Алчевський коксохімічний завод»			
2005 – 2006	15,2	22,0	18,6
2006 – 2007	25,0	20,0	22,5
2007 – 2008	32,0	19,8	25,9
2008 – 2009	33,0	17,8	25,4
ВАТ «Дніпродзержинський коксохімічний завод»			
2005 – 2006	25,0	17,0	21,0
2006 – 2007	21,5	18,0	19,8
2007 – 2008	33,0	18,1	25,6
2008 – 2009	69,0	17,2	43,1
ВАТ «Єнакіївський коксохімічний завод»			
2005 – 2006	1,07	28,6	43,1
2006 – 2007	0,9	22,9	11,9
2007 – 2008	0,3	47,0	23,7
2008 – 2009	0,25	153,0	76,7
ВАТ «Макіївський коксохімічний завод»			
2005 – 2006	81,8	17,4	49,6
2006 – 2007	65,1	17,6	41,3
2007 – 2008	81,6	17,8	49,7
2008 – 2009	73,0	18,1	45,6
ВАТ «Ясинівський коксохімічний завод»			
2005 – 2006	45,0	19,0	32,0
2006 – 2007	56,0	19,0	37,5
2007 – 2008	67,4	20,2	43,8
2008 – 2009	67,0	19,9	43,5

На основі отриманих розрахунків можна визначити середнє ПН на коксохімічну галузь промисловості України (табл. 6).

Таблиця 6

*Визначення середнього рівня ПН на КХЗ*

Назва КХЗ	Періоди (роки)				Середнє значення ПН, %
	2005 – 2006	2006 – 2007	2007-2008	2008 – 2009	
ВАТ «Макіївський КХЗ»	49,6	41,0	49,7	45,6	46,5
ВАТ «Ясинівський КХЗ»	32,0	37,5	43,8	43,5	39,2
ВАТ «Єнакіївський КХЗ»	43,1	11,9	23,7	76,7	38,9

ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ»	21,0	19,8	25,6	43,1	27,4
ВАТ «Алчевський КХЗ»	18,6	22,5	25,9	25,4	23,1
ВАТ «Авдіївський КХЗ»	13,0	14,0	14,8	4,35	11,5
Середнє значення	29,5	24,5	30,5	39,7	31,1

Таким чином в досліджуваному періоді ПН на КХЗ коливався в межах 11 - 46%, що в цілому відповідає ПН в європейських країнах і даний рівень не може розглядатися як надвисокий. Якщо взяти за контрольний показник ПН 31,1 %, то можна відзначити, що серед досліджуваних КХЗ має місце різний рівень відхилення від даного показника: для ВАТ «Авдіївський КХЗ» відхилення становить 19,6%; ВАТ «Алчевський КХЗ» - 8,0%; ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ» - 3,7%; ВАТ «Снакіївський КХЗ» - (- 7,8%); ВАТ «Макіївський КХЗ» - (- 15,4%); ВАТ «Ясинівський КХЗ» - (- 8, 1)%. На рис. 1 наведені дані відносно ПН на КХЗ в динаміці по відношенню до середнього показника, позначеного як «норма».

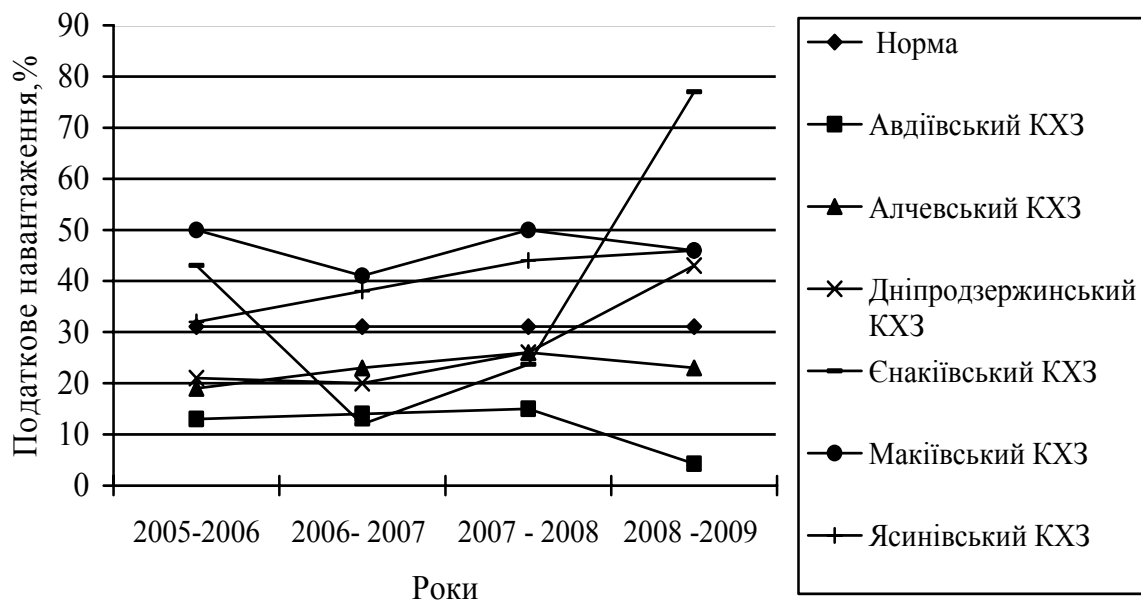


Рис. 1. Рівень податкового навантаження на КХЗ

На графіку видно, що в сфері оподаткування КХЗ присутня певна стабільність, її відсутність в рівні ПН ярко виявляється в діяльності ВАТ «Снакіївський КХЗ», яке на протязі досліджуваного періоду показує у фінансових звітах збитки, відповідно рівень ПН на дане підприємство не є характерним для галузі в цілому. Різкий стрибок даного показника на ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ» пояснюється тим, що у 2008 – 2009 рр. підприємство майже в два рази підвищило рівень прибутковості, що обумовило зростання ПН на фоні відносної стабільності вартості активів. Разом, із тим, звертає на себе увагу те, що ВАТ «Авдіївський КХЗ», ВАТ «Алчевський КХЗ», мають позитивний знак (+) відхилення від контрольного значення, в той час як ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ», ВАТ «Макіївський КХЗ», ВАТ «Снакіївський КХЗ», ВАТ «Ясинівський КХЗ» мають відхилення із знаком (-), тобто ПН на підприємства другої групи є більш відчутним, ніж на об'єкти першої групи. Витоки такого стану потрібно шукати в проблемі подвійного оподаткування, яке на сьогодні є основним засобом зниження ПН, з використанням офшорних схем (офшори - фінансові центри (країни, території), що

залучають закордонний капітал шляхом надання спеціальних податкових та інших пільг закордонним компаніям, зареєстрованим за місцем розташування офшору).

Проведений аналіз показує, що ВАТ «Авдіївський КХЗ», ВАТ «Алчевський КХЗ», частково ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ» мають зв'язки з іноземними компаніями зареєстрованими на Кіпрі, у Нідерландах, що дозволяє даним КХЗ мінімізувати податки за рахунок використання офшорних схем, знижуючи таким чином ПН.

Зареєстровані в Україні КХЗ, сплачують податки в повному обсязі, не маючи при цьому податкових пільг, що здійснює більш високий ПН на сумлінних платників податків.

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз дає змогу зробити наступні висновки:

1) податкове навантаження являє собою відносний показник, який дає змогу оцінити частку активів, яку підприємству потрібно віддати у вигляді податку. Даний показник дає змогу аналізувати податкову ситуацію в динаміці, проводити аналітичні дослідження в галузі оподаткування на макрорівні;

2) для оцінки рівня ПН можливо використовувати різні методики, але специфіка українських економічних реалій вимагає особливих підходів до оцінки даного показника;

3) аналізуючи реальний рівень ПН на КХЗ можна зробити висновок, що ті КХЗ, які використовують офшорні схеми в податкових відносинах, мають менший рівень даного показника, в той час як інші підприємства – резиденти відчувають його в повному обсязі.

Дана ситуація призводить, до наступних наслідків :

1) знижується рівень конкурентоспроможності підприємств – резидентів в порівнянні з КХЗ, які використовують офшорні схеми;

2) відбувається дискредитація податкової системи в наслідок легальних можливостей уникнення від сплати податків;

3) підвищується рівень криміналізації податкової системи, а також зростає кількість підприємств, які ставлять за мету знижувати податковий тиск за рахунок мінімізації податкового навантаження;

4) звертає не себе увагу той факт, що не зважаючи на існуючу думку про те, що рівень податкового навантаження є надмірним, проведений аналіз демонструє, що для КХЗ України даний тиск є достатньо ліберальним, в порівнянні з розвинутими європейськими країнами.

Отже, намагання уникнути оподаткування не виникає як реакція на надмірне податкове навантаження, скоріш за все дана проблема повстає на фоні намагання керівників отримати надприбутки, що вимагає відповідних економіко – правових заходів з боку держави.

### Література

1. Аузан А.А. Институциональная экономика / А.А. Аузан - М.: Инфра-М, 2006. – 456 с.
2. Балашова О.В. Податковий механізм управління підприємством / О.В. Балашова // Економіка : проблеми теорії і практики. - 2003. - №5. – С. 918-925
3. Бараш М.Я. Напрями забезпечення стабільного розвитку конкуренції на ринку гірничо-металургійного комплексу / М.Я. Бараш, В.В. Венгер // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. - №4. – С.34-43
4. Білостоцька В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.І.Островецький // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 17-22
5. Гавриленко Н.В. Вплив податкового навантаження підприємницької сфери на національну економіку / Н.В. Гавриленко // Науковий вісник. – 2007. – №3(40). – С. 12-

6. Вишнеvский В.П. Уход от уплаты налогов : теория и практика / В.П. Вишнеvский, А.С. Веткин – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с.
7. Дорош Н.І. Податкова система України і розвинутих зарубіжних країн (порівняльний аналіз). / Н.І. Дорош // Фінанси України. – 2008. - №6. – С. 75 – 82
8. Економічні проблеми чорної металургії України : монографія. / під ред. С.С. Аптекаря, А.И. Амоши. – Донецьк : Донгуэт, 2005. - 383 с.
9. Макогон Ю. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон // Зеркало недели. – №34. – 3-9 сентября 2005 г. [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.zn.kiev.ua/2000/2200/51100/>>.
10. Орлова В.М. Современные методики расчета налоговой нагрузки на предприятия / В.М. Орлова // Налоги. – 2007. – № 31. – С. 23-28
11. Осипов В.Н. Конкурентоспособность металлургического сектора Украины в условиях глобализации / В.Н. Осипов // Економіка: проблеми теорії та практики : Зб. наук. праць. – Випуск 231: в 9т.- Т. V. – Д. : ДНУ, 2007. – С. 958-968
12. Островенко Т.К. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели системы / Т.К. Островенко // Аудиторские ведомости. – 2003. – №5. – С. 10-14.
13. Романовский М.В. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. — СПб.: Питер, 2007. – 345 с.
14. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. М. Соколовська // Економіка України. - 2006. - №7. - С. 4-13
15. Фомина О. А. Зарубежный опыт налогового планирования / О.А. Фомина // Налоговый вестник. – 1997. – № 5. – С. 82–86
16. Чайка В.В. Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В.В. Чайка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №1. – С.13-25
17. Laffer Arthur. The Laffer curve: Past, Present, and Future [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfm>

**Summary.** In the present articles the authors consider various methods of tax load assessment in an enterprise. They propose a method of factual assessment of the level of tax load for the enterprises of by-product-coking industry.

**Keywords:** enterprises of by-product-coking industry, level of tax, method of assessment of the level of tax.

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2011*

## **АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** Досліджено питання методики прогнозування ймовірності банкрутства підприємств на основі аналізу існуючих зарубіжних і вітчизняних методик, а також визначено їх недоліки при застосуванні на українських підприємствах.

**Ключові слова:** банкрутство, прогнозування банкрутства підприємств, моделі ймовірності банкрутства.

**Вступ.** Нестабільний стан економіки країни, що спостерігається в останні роки, негативно позначився на роботі багатьох підприємств. Сьогодні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Станом на 01.02.2011 року загальна кількість підприємств, які перебувають в процедурах банкрутства, становить 14509 [5]. На початок 2010 року таких підприємств було 14 642 - це на 6% більше, ніж у 2007 році, та на 29,6 % – ніж у 2006 році [3]. Отже, проблема збитковості та банкрутства і надалі залишається надзвичайно актуальною. За таких умов, питання визначення ймовірності банкрутства підприємства стоїть особливо гостро, адже достовірна і своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства дозволяє сформулювати відповідну фінансову політику та розробляти заходи, направлені на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, підвищити платоспроможність, забезпечити конкурентоспроможність підприємства у довгостроковому періоді, а головне, попередити ризик банкрутства підприємства.

Питанню визначення ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні вчені як Е. Альтман, У. Бівер, Р. Ліс, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Д. Дюран, Р. Сайфуллін, Г. Кадиков, В. Ковальов та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені: І. Жук, Л. Лігоненко, О. Терещенко, Т. Тесленко та ін. Однак, як і зарубіжні так і вітчизняні методики мають певні недоліки, що ускладнюють їх застосування на підприємствах України.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз існуючих зарубіжних та вітчизняних методик діагностики банкрутства підприємства та визначення їх недоліків при застосуванні на українських підприємствах.

**Результати.** Одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз (аналіз множинних дискримінант – Multiple-discriminant analysis, MDA). Його зміст полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання [4].

Існує значна кількість методів діагностики за допомогою моделей ймовірності банкрутства: двофакторна модель Е. Альтмана, п'ятифакторна модель Е. Альтмана, п'ятифакторна модель Е. Альтмана адаптована, дискримінантна модель Р. Ліса, дискримінантна модель Дж. Таффлера, показник діагностики платоспроможності Ж. Конана і М. Гольдера, коефіцієнт У. Бівера, модель Г. Спрінгейта, дискримінантна



модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна – Г. Кадикова, О. Зайцевої та ін. [4]. Деякі з існуючих моделей прогнозування ймовірності банкрутства представлені на рис. 1

Системи прогнозування банкрутства, що розроблені зарубіжними і вітчизняними науковцями, включають в себе декілька ключових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. На їх основі, в більшості з названих методик, розраховується комплексний показник ймовірності банкрутства з ваговими коефіцієнтами біля індикаторів [2].

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала модель «Z - рахунку» Е. Альтмана, спосіб розрахунку цієї моделі наведено в рис.1. Якщо  $Z < 1,23$ , то це означає високу ймовірність банкрутства, тоді як значення  $Z > 1,23$  – свідчить про малу його ймовірність. Переваги цієї моделі – максимальна точність, однак питання про застосування моделі для економіки України залишається відкритим, оскільки її використання ускладнене через нестачу інформації, передусім аналітичного блоку. Вагові коефіцієнти моделі не є надійними для оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств. Багатофакторні моделі Е.Альтмана послугували основою для подальших досліджень прогнозування банкрутства й оцінки рівня фінансового стану [1].

Дж. Таффлер і Г. Тішоу розробили чотирифакторну модель оцінки платоспроможності (спосіб розрахунку моделі наведено в рис. 1). За  $Z > 0,3$  рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою. За  $Z < 0,3$  рівень фінансового стану вважається низьким, а ймовірність банкрутства – високою. Але для моделі Дж. Таффлера і Г. Тішоу питання надійності вагових коефіцієнтів для оцінювання фінансового стану в умовах вітчизняної економіки залишається відкритим.

До принципово іншого класу моделей скорингового аналізу належить п'ятифакторна модель У. Бівера оцінки фінансового стану підприємства з метою діагностики банкрутства за наступними показниками:

- рентабельність активів;
- питома вага позикових коштів у пасивах;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- частка чистого оборотного капіталу в активах;
- коефіцієнт Бівера ( $KB = \text{чистий прибуток} - \text{амортизація} / \text{позикові кошти}$ ).

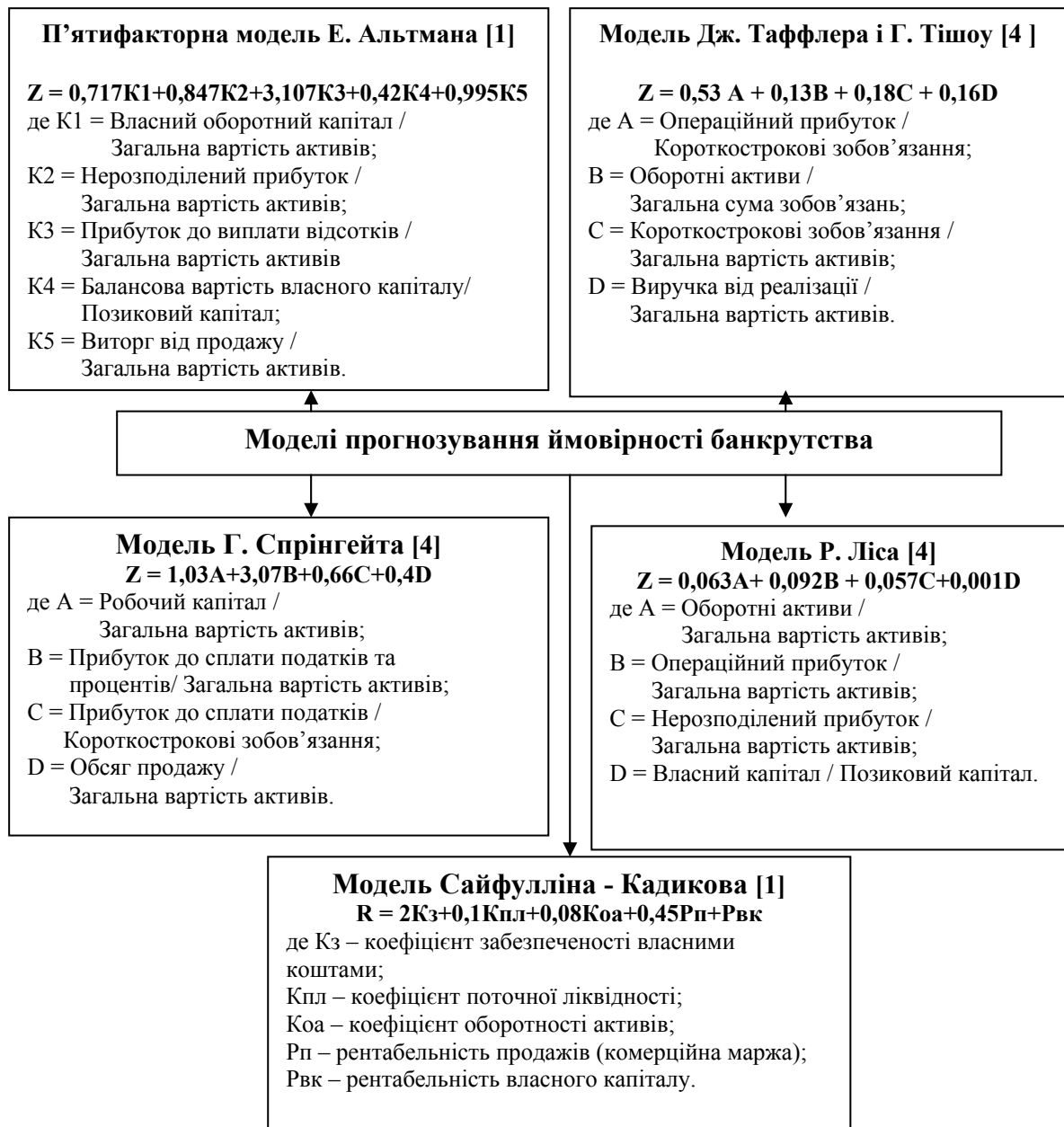
Вагові коефіцієнти для індикаторів у моделі У. Бівера не передбачаються і підсумковий показник фінансового стану не розраховується. Отримані значення індикаторів порівнюються з їх нормативними значеннями, розрахованими У. Бівером для трьох видів фірм: для благополучних компаній; для компаній, збанкрутілих протягом року; для фірм, що стали банкрутами протягом п'яти років [1].

Система показників У. Бівера та їх значення для діагностики банкрутства наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Система показників У. Бівера для діагностики банкрутства [2]

Показник	Значення показника		
	Сприятливо	5 років до банкрутства	1 рік до банкрутства
1. Коефіцієнт Бівера	0,4 – 0,45	0,17	-0,15
2. Рентабельність активів, %	6 – 8	4	-22
3. Фінансовий леверидж, %	< 37	< 50	< 80
4. Коефіцієнт покриття оборотних активів власним оборотним капіталом	0,4	< 0,3	< 0,06
5. Коефіцієнт поточної ліквідності	< 3,2	< 2	< 1



*Рис. 1. Існуючі моделі прогнозування ймовірності банкрутства*

Проведений аналіз та узагальнення дали змогу зробити висновок, що розглянуті методики прогнозування банкрутства зарубіжних авторів мають ряд суттєвих обмежень для їх використання на українських підприємствах:

- більшість зарубіжних методик діагностики ймовірності банкрутства побудовані з використанням вагових коефіцієнтів показників, що розраховані на основі американських аналітичних даних минулих років. Отже, в зв'язку з цим вони не відповідають сучасній економічній ситуації;

- дані моделі не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності українських підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку і податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства та ін;

- відсутність статистичних даних по підприємствам-банкрутам, що не дозволяє скоригувати методику розрахунку питомої ваги коефіцієнтів з урахуванням економічних умов;

- проаналізовані методики не враховують інших важливих показників діяльності підприємства (методики побудовані на використанні балансових показників та показників звіту про фінансові результати);

- моделі не дають відповіді на питання, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості;

- за результатами використання моделей неможливо отримати інформацію можливого подальшого розвитку підприємства;

- граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недостижними для українських підприємств. Разом з тим вказані методики дають можливість визначити наближення банкрутства підприємства (стадії кризи) та не дозволяють спрогнозувати перехід підприємства від однієї стадії життєвого циклу до іншої [2, 4].

Враховуючі всі ці обмеження зарубіжних моделей прогнозування банкрутства, вітчизняними науковцями були розроблені методики, що адаптовані для вітчизняної економіки.

Однією з найвідоміших є модель Сайфулліна - Кадикова. Оцінка рівня фінансового стану в цій моделі здійснюється за рейтинговим числом  $R$ . Система показників для розрахунку рейтингового числа моделі Сайфулліна – Кадикова наведена в рис.1.

Якщо зазначені індикатори досліджуваного підприємства рівні мінімальним нормативним значенням, то  $R = 1$ . Якщо  $R > 1$ , то фінансовий стан підприємства вважається задовільним, якщо  $R < 1$ , то незадовільним.

Дана модель враховує специфіку вітчизняної економіки та, разом з тим, є зручною для коригування відносно локалізації підприємства та часу розгляду. Однак інші з перерахованих недоліків залишаються [1].

Проблему неможливості використання зарубіжних методик, у практиці оцінювання фінансового стану українських підприємств, спробував вирішити вітчизняний економіст О. Терещенко. Він розробив дискримінантну функцію з 6 змінними:

$$Z = a1X1 + a2X2 + a3X3 + a4X4 + a5X5 + a6X6, \quad (1)$$

де,  $a1, \dots, a6$  параметри дискримінантної функції, питома вага показників;  $X1$  – коефіцієнт покриття;  $X2$  – коефіцієнт фінансової автономії;  $X3$  – коефіцієнт оборотності капіталу (активів);  $X4$  – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow;  $X5$  – коефіцієнт рентабельності активів за Cash – flow;  $X6$  – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Розроблена дискримінантна модель О.Терещенка має значні переваги над традиційними методиками:

- модель є зручною в застосуванні;
- розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних;
- враховується сучасна міжнародна практика;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень показників;
- враховує галузеві особливості підприємства.

Однак дана методика не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише – задовільний та незадовільний фінансовий стан); отримання значень в границях від -0,9 до 0,9 зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану [2].

**Висновки:** Отже, за результатами проведених досліджень можна зробити висновок, що серед існуючих моделей прогнозування банкрутства, на сьогодні не має методики, що може надати достовірні результати про банкрутство вітчизняних підприємств. При використанні тих чи інших методів та методик прогнозування ймовірності банкрутства має місце отримання суперечливих висновків про рівень фінансового стану підприємства за загрозу банкрутства.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є питання, що пов'язані з удосконаленням механізму прогнозування ймовірності банкрутства з точки зору його складових, існуючих критеріїв, вибору системи показників та ін.

### Література

1. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання: монографія / О.М. Тридід, О.Г. Тижненко, Л.О. Тижненко. – К.: УБС НБУ, 2009. – 213 с.

2. Дубинская Е.С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия / Е.С. Дубинская // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. - №2 (16). – С. 84-89.

3. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О.В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. – 2010. - №2. – С.163 – 173.

4. Рзаєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №3. Т.1. – С.177 – 181.

5. Державний департамент з питань банкрутства: Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article>

**Summary.** The question of methodology of prognostication of probability of bankruptcy of enterprises is investigational on the basis of analysis of existent foreign and home methodologies, and also their defects are certain at application on the Ukrainian enterprises.

**Keywords:** bankruptcy, prognostication of bankruptcy of enterprises, model of probability of bankruptcy.

*Стаття надійшла до редакції 31.03.2011*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Аннотация.** Выдвинута идея развития интегрированных структур в промышленности Беларуси. Создание в рамках уже действующего концерна «Беллепром» холдингов по отраслевой принадлежности позволит объединить интеллектуальный потенциал специализированных подотраслей, консолидировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы на достижение приоритетных целей развития экономики и получить синергетические эффекты.

**Ключевые слова:** Интегрированные структуры, концерн, холдинг, регулирование интеграционных процессов, промышленность.

**Теоретические основы предлагаемой концепции.** Одним из направлений наращивания экономического потенциала Беларуси и проведения скоординированной производственной и экономической политики является создание интегрированных структур на основе централизации финансовых потоков, сбытовой деятельности, материально-технического снабжения, проведения единой в рамках отраслевых комплексов инвестиционной и технической политики.

Наиболее характерной формой интегрированных структур для Беларуси являются отраслевые концерны. Концерн (англ. *concern* – дело, предприятие) – крупное объединение предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и иной деятельности, хозрасчетного обслуживания предприятий [1, с. 221]. Входящие в концерн предприятия, производящие отдельные товары, расположенные в разных регионах, сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Создание концернов явилось объективным процессом выживания промышленных предприятий в условиях экономического кризиса, их стремлением улучшить экономические и финансовые показатели, остановить спад производства, восстановить разрушенные хозяйственные и кооперированные связи. С организацией концернов появились дополнительные возможности для развития хозяйствующих субъектов, укрепления своих позиций на рынке.

Методическими принципами создания интегрированных структур являются: добровольность входа и свобода выхода предприятий из интегрированной структуры; неограниченное количество участников интегрированной структуры; возможность объединить ресурсы разным количеством участников интегрированной структуры для инвестирования прогрессивных проектов по развитию производства; создание условий для образования различных интегрированных структур.

Образование концерна имеет целью:

- повысить инвестиционную привлекательность за счет возможности привлечения инвестиций на более выгодных условиях, а также концентрации собственных инвестиционных ресурсов и направления их в развитие и на реструктуризацию производства;

- снизить издержки на единицу продукции за счет расширения масштабов производства (эффект масштаба) и, следовательно, повышения ценовой конкурентоспособности продукции;

- повысить конкурентоспособность за счет диверсификации производства, которая позволяет гибко маневрировать ресурсами в изменяющихся условиях внешней среды;

- аккумулировать разрозненные финансовые, материальные и трудовые ресурсы с целью их эффективного использования;

- активизировать техническое перевооружение и модернизацию производства за счет консолидации финансовых ресурсов.

Несмотря на очевидные положительные результаты в производственно-хозяйственной деятельности от создания интегрированных структур, многие экономические и организационные проблемы, особенно применительно к специфическим условиям проблемных регионов требуют скорейшего разрешения. С целью выявления и учета отраслевых и региональных особенностей существует проблема постоянного мониторинга происходящих интеграционных процессов.

Вместе с тем к числу нерешенных проблем создания и эффективного функционирования интегрированных структур в промышленности следует отнести:

- отсутствие четкой и целенаправленной государственной политики в сфере интеграционных процессов по созданию интегрированных структур и совершенствованию их ОЭМ управления;

- крайне незначительный удельный вес малых промышленных предприятий, вовлеченных в интеграционный процесс и др.

- В экономике Беларуси назрела необходимость решения следующих проблем:

- большинство из 8,4 тыс. малых промышленных предприятий Беларуси (по состоянию на конец 2006 года) не может выпускать конкурентоспособную продукцию [2, с. 12];

- низкий технический уровень производства большинства промышленных предприятий;

- крайне незначительный объем экспорта промышленной продукции;

- низкая инвестиционная и инновационная деятельность на абсолютном большинстве промышленных предприятий.

Концептуальный подход автора по развитию интегрированных структур в промышленности Беларуси состоит в том, что эти структуры рекомендуется создавать на базе крупных, средних и малых предприятий разных организационно-правовых форм. При этом крупные предприятия имеют достаточный научно-технический и производственный потенциал, сохранили кооперированные связи со смежными предприятиями других регионов и стран, являются ведущими при формировании стратегии и проведении научно-технической политики.

Нами предлагается создание в границах уже действующих концернов профильных корпоративных структур. К примеру, в легкой промышленности могут быть созданы следующие холдинги по отраслевой принадлежности: холдинг на базе обувной подотрасли, холдинг на базе текстильной подотрасли, холдинг на базе швейной подотрасли и т. д. Данный подход позволит объединить интеллектуальный потенциал специализированных подотраслей, консолидировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы на достижение приоритетных целей развития экономики, получить синергетические эффекты.

При создании холдингов решение задачи оптимального сочетания стоимости приобретаемых активов с их производственным потенциалом позволит, в конечном счете, создать эффективно действующую интегрированную структуру, рыночная стоимость активов которой будет значительно выше аналогичной стоимости входящих в нее предприятий. Каждое предприятие холдинга обретает экономическую заинтересован-

ность в эффективной деятельности всех субъектов хозяйствования, входящих в холдинг.

Функционирование холдингов на базе подотраслей легкой промышленности будет иметь ряд следующих преимуществ:

- экономию на торговых, маркетинговых и других услугах;
- использование преимуществ диверсификации производства, единой кредитно-финансовой политики;
- повышение эффективности использования финансовых, инвестиционных и других ресурсов.
- принятие более эффективных стратегических решений в связи с появлением новых возможностей, вызванных объединением ресурсов, вошедших в состав холдинга хозяйствующих субъектов;
- появление возможностей в реализации целей, трудно достижимых для отдельно взятого хозяйствующего субъекта;
- внедрение и применение прогрессивных технологий,
- реализация возможностей благоприятно складывающейся рыночной конъюнктуры;
- направление в необходимых объемах капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение;
- организация новых внешнеэкономических связей;
- обеспечение приемлемого режима кредитования и т. д.
- увеличение объемов выпуска продукции за счет рационального использования производственных мощностей и оптимизации обеспечения производства сырьем и полуфабрикатами.

Концентрация ресурсов на основных направлениях позволит проводить инвестиционную политику на качественно другом уровне, обеспечить кредиты необходимыми гарантиями и другими финансовыми инструментами, что в свою очередь даст возможность технически перевооружить комплекс и выпускать конкурентоспособную, не уступающую мировым аналогам продукцию (это особенно важно в преддверии вступления Беларуси в ВТО).

Положительной стороной функционирования отраслевых интегрированных структур является то, что их деятельность практически исключает посреднические предприятия, которые по существу не создают реальной добавочной стоимости.

Мировой опыт интеграции в малом бизнесе подтверждает, что слияние капиталов, даже малых предприятий, по праву считается наименее затратным способом расширения промышленного производства и увеличения рынков. В данном случае главным является организационная работа и баланс интересов участников интеграции.

Образование в Беларуси концернов как межрегиональных интегрированных структур создало условия для возрождения промышленных предприятий, позволило получить следующие позитивные результаты:

- организовать благоприятные предпосылки и условия для технической реконструкции, освоения прогрессивных технологий и передовых форм организации производства;
- повысить финансовую устойчивость предприятий;
- создать более благоприятный климат для поступления отечественных и зарубежных инвестиций;
- увеличить выпуск конкурентоспособной продукции на предприятиях;
- вовлечь в хозяйственный оборот местные сырьевые и энергетические ресурсы (лес, торф, глину, малые реки и др.);

- восстановить утраченные производственные связи с предприятиями других регионов и стран.

Роль государства при регулировании интеграционных процессов возрастает, поскольку оно в состоянии создавать благоприятные условия для интеграции, предпринимать действия по формированию интегрированных структур в тех случаях, когда это возможно и целесообразно. Тесное переплетение в интегрированных структурах частной и государственной форм собственности позволит государству более эффективно решать проблемы формирования республиканского бюджета и его использования на наиболее приоритетных направлениях с учетом социальных, экономических и научно-технических интересов страны. При этом размеры централизованных ресурсов государства постоянно должны превосходить возможности интегрированных структур.

Основными мерами республиканских органов власти, по регулированию интеграционных процессов в промышленности с учетом приоритетов развития экономики можно считать:

- создание благоприятных условий для формирования корпоративных структур и реализации их экономического потенциала на основе совершенствования системы государственного регулирования;

- прямое участие в развитии интеграционных процессов на основе использования находящегося в государственной собственности имущества и акций приватизированных предприятий;

- содействие созданию частных предприятий, отвечающих интересам развития национальной экономики;

- предотвращение возможных негативных последствий от создания и деятельности крупных интегрированных структур и осуществление государственного контроля за концентрацией капитала в рамках одной структуры.

- выявление и согласование стратегических интересов государства и частного бизнеса на основе определения взаимных обязательств, гарантий по их исполнению, формированию стандартов поведения создаваемых интегрированных структур, заключения с ними стратегических соглашений.

Государство, стимулируя процессы целесообразной интеграции в промышленности, должно активно препятствовать возможным негативным явлениям в их деятельности.

**Механизм взаимодействия органов государственного управления с промышленными концернами** должен предусматривать:

- заключение долгосрочного стратегического соглашения, определяющего способы и сроки достижения концернами намеченных целей;

- подписание специальных инвестиционных соглашений, предусматривающих обязательства сторон, в случае осуществления концерном крупных инвестиционных проектов, решающих масштабные задачи развития промышленности;

- предоставление гарантий республики для привлечения внешних инвестиций и закупок продукции в рамках государственного заказа, выделение средств из бюджета на развитие и т. п.

Концерны, включая холдинговые компании, следует рассматривать в качестве «точек роста» в практической реализации региональной промышленной политики.

В целях достижения устойчивого развития экономики регионов важно выработать текущее и перспективное направления интеграционных процессов. Текущее направление включает вопросы маркетинга, финансов, управления кадрами. Основными задачами перспективного направления должны быть: реструктуризация, диверсификация, расширение участников интегрированных структур.



На уровне концерна (холдинга) должны приниматься решения о включении в состав новых участников, о реструктуризации производства, разрабатываться планы диверсификации, рассчитываться синергетические эффекты, осуществляться универсальное управление финансовыми ресурсами.

По нашему мнению эффективность деятельности корпоративной структуры должна определяться на основе интегрального, синергетического эффекта, который включает в себя дополнительную прибыль от:

- расширения масштабов производства;
- повышения качества продукции и конкурентоспособности ее;
- совершенствования маркетинговой деятельности;
- экономии текущих производственных издержек на доставке сырья;
- сокращения управленческого персонала;
- уменьшения оборотных средств и др.

В процессе усиления концентрации капиталов в интегрированных структурах все большую актуальность будет приобретать механизм слияния и поглощения предприятий.

Проведенное исследование позволило сформулировать на примере концерна «Беллепром» концептуальные основы управления развитием промышленного комплекса региона в переходных условиях.

**Оценка результатов работы концерна «Беллепром» за 2007 год** представлена в табл. 1 [3, с. 1]. В 2007 году концерном «Беллепром» достигнут уровень установленных прогнозных параметров по инвестициям в основной капитал (163,0% при задании — 117,5%), по энергосбережению (минус 9,1% при задании минус 8,1%), по уровню рентабельности реализованной продукции (9,6% при задании 8,5%), снижению уровня материалоемкости продукции (за январь-октябрь 2007 года 3,6% при задании 1,2%).

Таблица 1.

*Результаты работы концерна «Беллепром» за 2007 год*

Успехи	Проблемы
Достигнут уровень прогнозных параметров по:	не достигнут уровень прогнозных параметров по:
- инвестициям в основной капитал (163,0% при задании — 117,5%)	- индексу физического объема промышленной продукции (98,5% при задании 104,0-105,0%)
- энергосбережению (минус 9,1% при задании минус 8,1%)	- объему производства промышленной продукции в сопоставимых ценах (102,1% при задании 107,0-108,0%)
- уровню рентабельности реализованной продукции (9,6% при задании 8,5%)	- производству потребительских товаров (105,1% при задании 105,5-106,5%)
- снижению уровня материалоемкости продукции (за январь-октябрь 2007 г. 3,6% при задании 1,2%)	- экспорту товаров за январь-ноябрь 2007 года (106,9% при задании 114,0-115,0%)
сократилось число убыточных хозяйствующих субъектов	- импорту (109,8% при задании на 2007 год по его ограничению 108,0-109,0%)

Знание положения дел в отрасли легкой промышленности дает представление о тенденциях развития промышленности Республики Беларусь в целом.

### Литература

1. Золотогоров В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – Мн.: Интерпрес-сервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.
2. Основные показатели деятельности малых предприятий Республики Беларусь. Статистический сборник. – Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2007. – 80 с.
3. Основные технико-экономические показатели работы концерна «Беллегпром» за 2007 год. – Мн.: концерн «Беллегпром», 2008. – 15 с.

**Summary.** There was suggested an idea of integrated structures in the industry of Belarus. Making of, in borders operated, concern “Bellegprom” holdings in trade appliance will allow to unit intellectual potential of specialized industry segments, consolidate material, financial and human resources for achievement of priority of economics development, and get synergetic effects.

**Keywords:** Integrated structures, the concern, the holding management of integration processes, industry.

*Стаття надійшла до редакції 01.02.2011*

## **ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АУДИТУ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ**

**Анотація.** В статті обґрунтовано необхідність розробки концепції сучасного розвитку аудиту, доведено нелогічність та некоректність його ототожнення з державними формами фінансового контролю.

**Ключові слова.** Аудит, контроль, аудиторська діяльність, ревізія.

**Вступ.** Перехід України до ринкових відносин зумовив необхідність створення нових економічних інститутів, що регулюють взаємовідносини різних суб'єктів підприємницької діяльності. Серед них чільне місце посідає інститут аудиторства, якому у квітні 2010 р. виповнилося 17 років. З історичної точки зору - незначний термін. Але, незважаючи на це, в Україні проведена значна робота, спрямована на становлення інституту аудиторства. Так, Верховною Радою України прийнято Закон "Про аудиторську діяльність" (від 22 квітня 1993 р.), з відповідними змінами і доповненнями, Аудиторською палатою України введено Міжнародні стандарти аудиту (МСА), визначено порядок проведення атестації фахівців на право здійснення аудиту і занесення до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності, визначено суб'єкти господарювання, які підлягають обов'язковому аудиту тощо.

Разом з тим, як відзначає О.Петрик, відбулися суттєві зміни на світових фінансових ринках, у банківському секторі, корпоративних відносинах та фінансових системах (держави та окремих господарюючих суб'єктів). Відтак змінилися інформаційні запити держави, інвесторів, акціонерів, суспільства та інших зацікавлених сторін щодо змісту та достовірності показників фінансової звітності та інших даних, необхідних для прийняття рішень на різних рівнях управління [1, с.39].

Тому формування концепції сучасного розвитку аудиту в Україні стає сьогодні актуальним і є об'єктивно необхідним, оскільки обумовлено станом і перспективами розвитку національної економіки та оцінкою її здатності інтегруватись у світовий економічний простір.

Осмилення практики застосування аудиту в умовах транзитивності економіки вказує на наявність низки проблем, що існують у сфері поглиблення сучасної теорії аудиту та потребують наукового аналізу, зокрема, щодо його сутності, мети, завдань, функцій, різновидів і т. ін.

У вітчизняній економічній літературі теоретичні проблеми розвитку аудиту та на цій основі вдосконалення практики його застосування досліджуються недостатньо. На це вказує, зокрема, президент Спілки аудиторів України І.Пилипенко [2]. Більшість статей і наукових публікацій, які розглядають теоретичні аспекти аудиторської діяльності, базуються на традиційних підходах у теорії аудиту та направлені в основному на розв'язання практичних проблем.

Вагомий внесок у вирішення проблем аудиту зробили провідні вітчизняні дослідники, зокрема, М. Білуха, Н. Дорош, Г. Давидов, М. Кужельний, Н. Кулаковська, О. Петрик, В. Рудницький, Б. Усач та ін.. Вони аналізують сучасні проблеми розвитку аудиту в Україні, актуалізують наукову основу аудиторської діяльності стосовно сучасного економічного розвитку української економіки, пропонують ефективні рекомендації щодо підвищення результативності аудиту. Однак, увага науковців

здебільшого концентрується на вдосконаленні методик аудиторських перевірок, прикладних проблемах аудиторської діяльності, обминаючи при цьому важливі методологічні аспекти формування концепції аудиту.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є виокремлення головних ознак відмінності аудиту з іншими формами контролю, обґрунтування основних методологічних аспектів формування концепції аудиту та на цій основі визначення необхідності, можливостей і напрямків розширення сфери його дії.

**Результати.** Формування концепції розвитку аудиту в Україні сьогодні є об'єктивно необхідним з огляду на те, що за ті сімнадцять років, які минули з моменту юридичного визнання аудиту, сталися серйозні зміни в соціально-економічному та політичному житті країни, які, в свою чергу, привели до значних змін в аудиті. Він став невід'ємним атрибутом економіки. Разом з тим, «чинний Закон України «Про аудиторську діяльність» далекий від ідеалу та досконалості, за багатьма параметрами не відповідає європейським нормам і сучасній світовій практиці аудиторської діяльності, останнім змінам її регулювання» [1, с.39]. Відтак при визначенні концепції розвитку аудиту слід враховувати не стільки проблемні питання, недоліки і труднощі розвитку, які, до речі, характерні для розвитку будь-якого соціально-економічного явища, і аудиту зокрема, а ті методологічні аспекти, які забезпечують розуміння і систематичне висвітлення процесу аудиторської діяльності.

Так, у грудні 2009 р. на офіційному сайті Верховної Ради України було оприлюднено законопроект № 5375 «Про аудиторську діяльність» від 25 листопада 2009 р. [3], зареєстрований народними депутатами М. Катеринчуком та А. Шкілем. Провідну роль у розробці цього варіанта законодавчого акта відіграла громадська організація - Рада незалежних бухгалтерів та аудиторів в Україні.

Аудиторська палата України у 2010 р. також активно включилась у законотворчий процес, наслідком чого стала розробка Комісією АПУ з моніторингу та законодавчого регулювання аудиту нового варіанта проекту Закону України «Про аудиторську діяльність». Цей документ було розміщено для ознайомлення та обговорення на офіційному сайті Аудиторської палати України 29 квітня 2010 р. [4].

Зазначені спроби привести у відповідність вітчизняний аудит сучасним вимогам розвитку економіки, особливо перед прийняттям нової редакції відповідного закону, потребують чіткої відповіді на ряд питань, зокрема:

- чи потребує взагалі змін вітчизняний аудит?
- якщо так, то як у такому випадку змінюється зміст аудиту і чому?
- в чому полягає суть сучасного аудиту?
- які на сьогодні пріоритети розвитку вітчизняного аудиту?
- яким повинен бути Закон України "Про аудиторську діяльність"?
- чим відрізняється незалежний аудитор від представників державної податкової служби чи ревізорів КРУ, коли і ті, й інші проводять аудиторські перевірки?
- чи необхідно розширювати межі обов'язкового аудиту?
- які види незалежного аудиту?

Не абсолютизуючи аудит в Україні саме з національних позицій, можна стверджувати, що зміни потрібні. Проте орієнтуючись на них, слід пам'ятати, в який час ми живемо і працюємо. В Україні законодавча творчість не знає меж і, як наслідок, або закони не спрацьовують, або суперечать один одному. Як приклад, дивне співіснування двох обліків - бухгалтерського та податкового, використання національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку як принципів обліку для транснаціональних корпорацій, довільне трактування чинного законодавства (особливо податкового) податковими службами. Ці та інші чинники певним чином впливають і на аудиторську діяльність. Крім них слід виокремити такі як:

- невизначеність законодавчого поля підприємництва;
- значний фіскальний тиск і як наслідок "податковий" аспект аудиторських замовлень;
- корумпованість відносин у всіх сферах життя;
- відсутність реального ринку цінних паперів та низька корпоративна культура;
- невисока кваліфікація та підготовка бухгалтерів;
- недосконалість правового поля аудиту.

Аудит – це категорія історична. Він розвивається разом з розвитком суспільства, його економічної системи як складової ринкової економіки та притаманних їй суспільних відносин. З початком трансформаційних процесів в Україні аудит саме як інститут, а не просто інструмент економічного контролю, виявився потрібним вже в перші роки становлення ринкової економіки. Нові закони ринкових стосунків та становлення відносин власності сформуvalи суспільну потребу, яка спонукала до створення аудиту. Після прийняття закону про аудиторську діяльність та запровадження Національних стандартів і Кодексу професійної етики аудиторів цей інститут з неформального, який мав обмежену сферу та необов'язковий порядок застосування, став формальним, тобто таким, який встановлює офіційні правила економічної поведінки. Поглиблення теоретичних основ аудиту та їх розвиток в Україні впливають з особливостей становлення національного ринкового господарства, які відбуваються шляхом трансформації інституційної структури всієї системи суспільних і економічних відносин.

Розвиток теорії аудиту з позицій його розширеного трактування як інституту економічного і суспільного контролю та важливого елемента ринкової інфраструктури є шляхом, який поглиблює пізнання суті ринкових перетворень та вдосконалює господарську практику [5]. Тому слід розвивати нові напрями дослідження наукових основ теорії аудиту, що може збагатити теоретичні знання про цей важливий вид економічної діяльності.

Традиційний підхід до визначення сутності аудиту базується на тому, що це система незалежного фінансового контролю і специфічний вид підприємницької діяльності. Дійсно, цей аспект наглядно проявляється саме в умовах ринкової економіки. Проте аудит неправомірно обмежувати рамками лише практичної діяльності аудиторів та аудиторських фірм, які надають певні послуги суб'єктам господарювання. Розвиток аудиту слід розглядати як комплексну систему, що поєднує в собі такі складові: особливий вид підприємницької діяльності, відокремлена професія, галузь економічної науки. Кожна з цих характеристик має свої ознаки, сутнісну структуру, але в той же час всі вони між собою взаємопов'язані.

Відтак нелогічним і некоректним є застосування терміну «аудит» державними контролюючими органами. Адже, відомо, що лічильники в будинках перевіряють „енерго-„ чи „електро” аудиторів, екологію – екологічні аудиторів, у податковій практиці застосовують „податковий аудит” і „кабінетний аудит”, у КРУ – „аудит ефективності проектів” і „фінансово-господарський аудит”. Питання без відповіді – так скільки може бути аудиторів і чим вони відрізняються від перевірок КРУ, податкової служби, Рахункової палати, і чи є в країні єдина якщо не система, то хоча б концепція фінансового контролю? [6, с.54]. При цьому ще варто додати до цього риторичного питання – а як же і з «святою» святих принципом „незалежності” аудитора?

Використання терміну «аудит» державними контролюючими органами і ототожнення, таким чином, аудиту з ревізією є неприпустимим і неправильним, незважаючи на наявність ряду загальних рис і елементів у їх організації та методології. Питання відмінності аудиту від ревізії та інших форм державного контролю розглядається вітчизняними вченими-економістами [7, с.38-45; 8, с.35-37; 9, с. 20-22;

10, с.47-50]. Виділяють такі критерії відмінностей як мета, характер діяльності, методичні прийоми, основа взаємовідносин, управлінські зв'язки, принцип оплати послуг, практичні завдання, порядок оформлення результатів, які в основному віддзеркалюють підприємницький характер аудиторської діяльності та технічні вимоги стандартів. Принципово важливі відмінності між аудитом та ревізією (податковою перевіркою), на погляд більшості вчених, полягають в цілях перевірки (ревізія спрямована на оцінку переважно минулої діяльності підприємства, а аудит - на висловлення думки щодо достовірності фінансової звітності, на вивчення ефективності, надійності та стабільності бізнес-процесів і діяльності підприємства в цілому).

У Законі «Про аудиторську діяльність» ст. 3 регламентовано, що «аудиторська діяльність — підприємницька діяльність, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг» [11]. Крім того там же зазначено, що «аудит — перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів» і «здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення».

Положення ст. 6 законопроекту «Про аудиторську діяльність» правомірно наголошує ще й на тому, що «суб'єкт господарювання, відомості про якого не внесені до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, не може використовувати в своєму найменуванні слово "аудиторська" та похідні слова від слова "аудит» [4].

Крім цього зазначимо ряд аргументів, які чітко підкреслюють неможливість такого ототожнення, зокрема:

1. Аудитори не наділені владними повноваженнями на відміну від органів державного фінансового контролю. За наслідками аудиту аудитор не встановлює винуватців, а здійснена ним оцінка не є підставою для застосування штрафних санкцій, вона може не призвести до подальших корегуючих дій з боку замовника, тобто аудитор працює та формує свою думку «знеособлено». Це зумовлено, насамперед, необхідністю дотримання аудиторами професійного принципу конфіденційності. Хоча позиція Міжнародних стандартів аудиту з цього питання не є такою чіткою. Так, в МСА 240 «Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства під час аудиту фінансових звітів» зазначається, що юридична відповідальність аудитора може варіюватися в різних країнах, і в деяких обставинах обов'язок конфіденційності може відмінятись нормативно-правовими актами, законом або судовим рішенням. Так, наприклад, в деяких країнах аудитор зобов'язаний повідомляти контролюючим органам про наявність шахрайства або відповідним органам влади про викривлення у випадках, коли управлінський та найвищий управлінський персонал не приймають відповідних коригувальних дій (п.102) [12, с.307]. Разом з тим у вітчизняній аудиторській практиці такі обов'язки не передбачені.

До того ж, аудит є складовою завдань з надання впевненості, виконуючи які, практик висловлює висновок, призначений підвищити ступінь довіри майбутніх користувачів, які не є відповідальною стороною, щодо результатів оцінки або порівняння предмету завдання з відповідними критеріями (п.7 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості) [12, с. 194]. Отже, аудит слід розглядати як соціально-нейтральний інститут.

2. При формуванні остаточної думки від аудиторів, у відповідності із Міжнародними стандартами аудиту, не вимагається абсолютного рівня впевненості та

чітких висновків, вони широко використовують поняття «суттєвість», яке відсутнє в практиці роботи органів державного фінансового контролю[13].

3. Майже кожен міжнародний стандарт аудиту містить окремі параграфи, які детально описують суб'єктивні фактори, що спричинюють невизначеність за своєю суттю (наприклад, параграф 7 в МСА 570 «Безперервність» [12, с. 556]), тобто які, так би мовити, задалегідь виправдовують або пояснюють помилку аудиту. В діяльності органів державного фінансового контролю такого бути не може. Невиявлена помилка при перевірці підприємства – це неналежне виконання «контролером» своїх обов'язків і нікого не буде цікавити те, що «розмір і складність структури суб'єкта господарювання, характер і умови його діяльності, а також ступінь впливу зовнішніх факторів впливають на судження про результати подій або обставин» (останній абзац п.7 МСА 570).

4. В якості результату аудиту визнається не лише факт видачі аудиторського висновку певного виду або факт відмови від його видачі, а й таку дію як припинення аудиторської перевірки, що в принципі неможливо в діяльності органів державного контролю. Умови та обставини, при яких аудитор може дійти висновку про неможливість продовження аудиту, містяться в МСА 240 «Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства та помилок під час аудиторської перевірки фінансових звітів» (пп. 103-106) [12, с.307-308] та МСА 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці» (п.39) [12, с. 331].

5. Результати аудиту – це лише докази для інших суб'єктів, які вони використовують при здійсненні своїх функцій. Діяльність аудиторів, що видають аудиторські висновки різних видів, можна порівняти з діяльністю рейтингових агентств, які присвоюють різноманітні рейтинги. Останні також можуть висловлювати свою думку стосовно фінансового стану певних економічних суб'єктів, наприклад, банківських установ, проте нікому не приходить на думку назвати їх суб'єктами контролю і використовувати термін «аудит».

**Висновки.** Сказане дає можливість стверджувати те, що намагання низки економістів у зміст терміну "аудит" вводити мету і завдання різних форм державного контролю - помилкове.

Значення (роль) аудиту в класичних працях з аудиту, насамперед, пояснюється тим, що аудит підвищує цінність інформації, оскільки надає їй більшої достовірності та зменшує інформаційний ризик [14, с.17-18; 15, с.26-31]. Це є справедливим і стосується всієї інформації, а не лише бухгалтерської, як трактується на сьогоднішній день українським законодавством. З цього приводу Аренс А. і Лоббек Дж. відзначають, що «аудит - це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує і оцінює свідчення про інформацію, яка підлягає кількісній оцінці і належать до специфічної господарської діяльності, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям» [14, с.7].

З цих позицій, при формуванні концепції аудиту, його слід розглядати як невід'ємний елемент інфраструктури ринкової економіки. За змістом аудит є загальним поняттям, характерним для всіх видів недержавного, незалежного контролю і йому можна дати таке визначення: **аудит** – це процес, за допомогою якого проводиться збір та накопичення даних про господарські явища і факти з метою їх незалежної та об'єктивної кількісної і якісної оцінки, визначення відповідності встановленим критеріям та надання зацікавленим користувачам достовірної інформації про об'єкти дослідження.

З представлених результатів та висновків об'єктивно витікають перспективи подальших досліджень проблем формування концепції аудиту, які повинні йти в напрямку визначення мети, завдань і видів сучасного аудиту, зміни пріоритетів їх

розвитку.

### Література

1. Петрик О. Оновлений Закон України «Про аудиторську діяльність»: яким йому бути?. / Петрик О // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №5. – с. 39 – 45.
2. Пилипенко І. Національна система аудиту: проблеми становлення і розвитку / І. Пилипенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – с.5 –12.
3. Проект Закону про аудиторську діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=36587](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=36587).
4. Проект Закону про аудиторську діяльність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/temp/213930089.doc>
5. Костирко І.Г. Інституціоналізація аудиту і ринкова інфраструктура. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2009\\_1/NV-2009-V1\\_38.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009_1/NV-2009-V1_38.pdf).
6. Редько О. Як нам облаштувати правила аудиторської практики?./ Редько О. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №6. – с.53 – 64.
7. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: Монографія. / Адам Васильович Бодюк. – К.: Кондор, 2005. – 356 с.
8. Суйц В.П. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. / Суйц В.П., Ахметбекова А.Н., Дубровина Т.А.– М.: ИНФРА – М, 2002. – 556 с.
9. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посіб. / Богдан Федорович Усач. – К.: Знання-Прес, 2002. – 223 с.
10. Шеремет А.Д. Аудит: Учебник. / Шеремет А.Д., Суйц В.П. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: ИНФРА-М, 2004. – 410 с.
11. Про аудиторську діяльність в Україні: Закон України. – Верховна Рада України, 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
12. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2007. – 1172 с.
13. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Дослідження функцій аудиту в системах соціально-економічних відносин та фінансового контролю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010\\_29\\_1/statti/64.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/64.htm)
14. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит. / Аренс А., Лоббек Дж.; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
15. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р.Дженик, В.М. О`Рейли, М.Б. Хирш.; пер.с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.

**Summary.** In the article specified on the necessity of development of conception of modern development of audit and illogicality and tactlessness of his equation with the state forms of financial control.

**Keywords.** Audit, control, public accountant

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2011*



## ДИСКОНТ ПРИ СВЯЗАННЫХ РАСЧЕТАХ

**Аннотация.** Статья посвящена самой большой проблеме «связанных расчетов» - проблеме дисконта. Активное развитие «связанных» расчетов практически заменило собой принудительного взыскания задолженности по обязательным платежам. Процедуры принудительного взыскания легко предотвращалась через включение соответствующей задолженности в систему «связанных» расчетов, либо блокировалась административными методами вызванными спекуляцией должников на фактах реальной или мнимой задолженности перед ними со стороны бюджетной системы. При анализе практики «связанных» расчетов следует отметить существенную неоднородность применяемых в них финансовых инструментов. В данной статье автор рассматривает природу возникновения дисконтов, последствия применения данной схемы, а также анализирует издержки борьбы с дисконтами. Для нивелирования искажений связанных с инфляционными процессами автор проводит сопоставление между динамикой удельного веса «связанных» расчетов в доходах бюджетной системы и динамикой удельного веса задолженности в доходах бюджетной системы.

**Ключевые слова:** задолженность, обязательные платежи, «связанные расчеты», дисконт, взыскание, бюджетная система.

Применение «связанных» расчетов породило массу проблем, влекущих за собой прямые и косвенные потери бюджетной системы, экономических субъектов и государственных органов. При этом проблемы порождаются как недостатками самих «связанных» расчетов, так и мерами по борьбе с этими недостатками.

Самая большая проблема «связанных» расчетов – это проблема дисконта, отмеченная еще в отчете Всемирного Банка<sup>1</sup>. Важно, что на практике дисконт может неоднократно возникнуть в различных звеньях расчетной цепочки, с перенесением его с одного участника расчетов на другого. Масштаб дисконтов может быть таков, что сумма прямых и косвенных потерь от применения «связанных» расчетов может достигнуть общего объема проведенных операций, а в ряде случаев даже его превзойти.

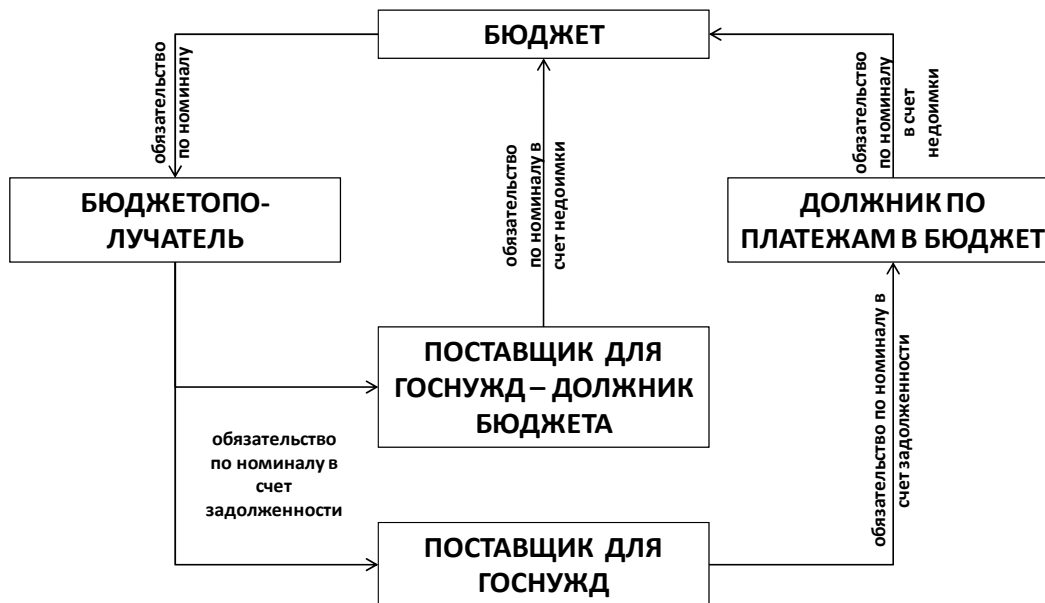
В концептуальной схеме «связанных» расчетов возникновение каких-либо дисконтов, вызывающих потери бюджетной системы, государственных органов или хозяйствующих субъектов не просматривается.

Суть концептуальной схемы состоит в том, что бюджет эмитирует некое обязательство (ценную бумагу, гарантию и т.д.), выдает его бюджетополучателю, который в свою очередь погашает этим обязательством по его номиналу свою задолженность за поставленные в счет его нужд товары (работы, услуги). Если поставщик товаров (работ, услуг) имеет недоимку перед областным бюджетом по налогам и другим обязательным платежам, он погашает таковую полученным обязательством. Если поставщик не имеет недоимки, он рассчитывается обязательством с иным хозяйствующим субъектом, имеющим подобную недоимку. В свою очередь последний погашает накопленную задолженность перед бюджетом полученным обязательством.

---

<sup>1</sup> Разрушение системы неплатежей в России: создание условий устойчивого экономического роста. Доклад Всемирного Банка. Москва, сентябрь 1999.

## КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ СХЕМА «СВЯЗАННЫХ» РАСЧЕТОВ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ



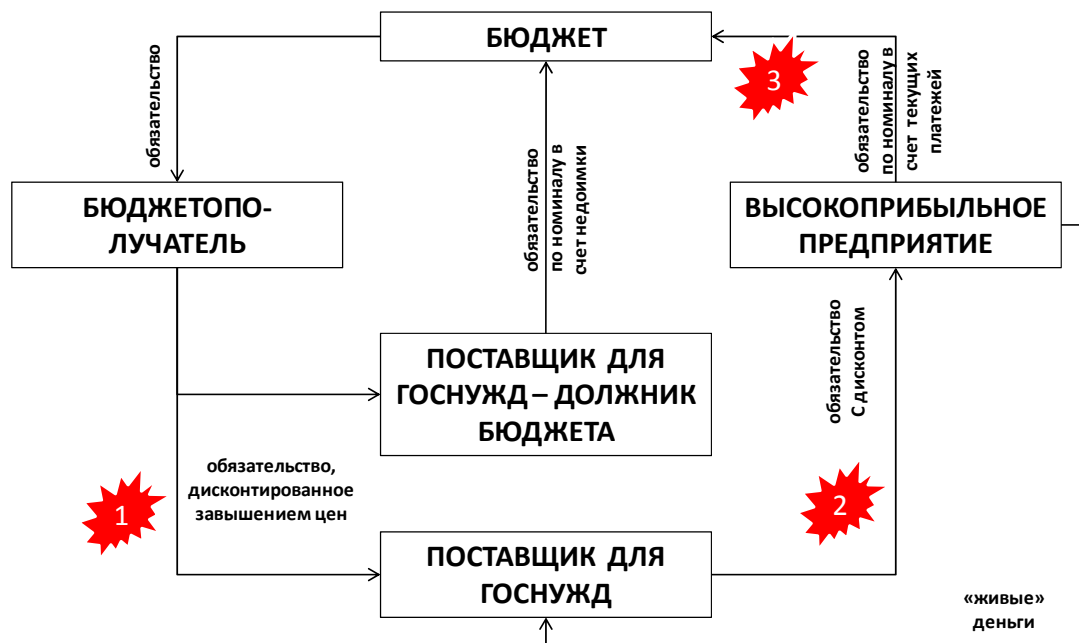
В приведенной идеальной схеме отсутствуют потери, как для бюджета, так и для хозяйствующих субъектов. Однако идеальная схема на практике практически никогда не срабатывает. По большому счету возможны два варианта искажения идеальной схемы, при этом потери могут быть совершенно различными.

Как правило, существенные потери возникают в момент, когда бюджетополучатель оплачивает продукцию, а хозяйствующий субъект учитывает обязательство с дисконтом. Это может происходить как прямо, например, обязательство принимается к учету по цене 85% от номинала (что при реализации рассматриваемой схемы маловероятно), так и косвенно (например, цена на продукцию, оплачиваемую в суррогатной форме, устанавливается на 15% выше отпускных денежных цен). Достоверная информация относительно завышения контрактных цен отсутствует, но по различным оценкам завышение цен на товары и услуги, потребляемые государством, составляла от 15% до 50%<sup>2</sup>.

Если поставщик товаров (работ, услуг) является должником по платежам в соответствующий бюджет и погашает свою задолженность полученным обязательством, то потери минимальны. Потери в этом случае несет только бюджетополучатель, который номинально финансируется полностью, а реально недофинансируется на объем дисконта. Потери бюджета в этом случае лишь косвенные: недофинансирование бюджетополучателей, влекущее за собой появление дополнительной потребности в финансовой поддержке.

<sup>2</sup> Доклад Мирового банка «Основные подходы к анализу государственных расходов Российской Федерации», 1998 г.

## ПОТЕРИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ «СВЯЗАННЫХ» РАСЧЕТОВ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ



Значительно большие потери возникнут в том случае, если поставщик товаров (работ, услуг) оплачивает полученным обязательством не свои долги перед бюджетом, а продает обязательство на рынке с дисконтом. Покупателем выступает налогоплательщик, располагающий необходимой ликвидностью, но заинтересованный в минимизации платежей в бюджет. В данном случае возникают прямые потери бюджета, поскольку налогоплательщик, вносивший ранее в него «живые деньги», гасит налоги обязательством самого бюджета. При этом известны случаи потерь 70% и более<sup>3</sup>. Одновременно возрастает недоимка по обязательным платежам у предприятий-поставщиков товаров (работ, услуг) для погашения задолженности которых изначально и обосновывалась необходимость эмиссии обязательства бюджета.

Таким образом, дисконт в приведенном примере может возникнуть от одно, до трех раз:

1. При завышении поставщиком товаров (работ, услуг) цен при их оплате обязательством бюджета, а не «живыми» деньгами (потери несет бюджет);
2. При реализации обязательства бюджета третьему лицу за «живые» деньги с дисконтом (потери несет поставщик товаров (работ, услуг));
3. При поступлении от третьего лица в бюджет в счет налогов вместо «живых» денег обязательства (потери несет бюджет).

Наконец, максимальные потери возникают при полной утрате контроля за эмитированным обязательством, когда эмитированный денежный суррогат неконтролируемо используется всеми участниками расчетов в роли заменителя денег.

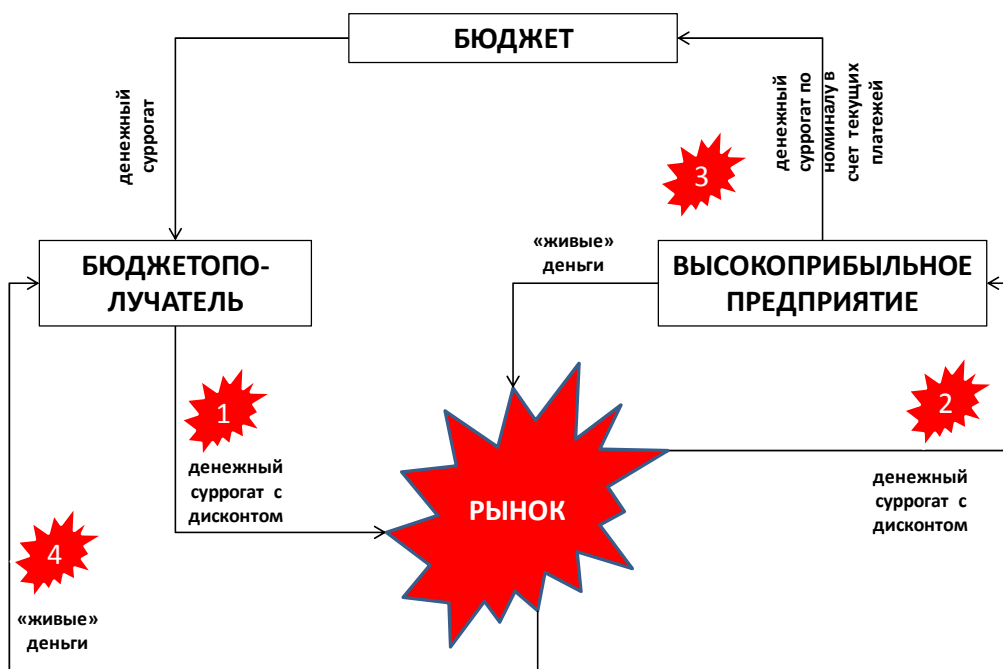
<sup>3</sup> Подробнее см.: Митякин П., Осадчий М. Вексель в Новосибирске: десять проблем// Финансы в Сибири. 1997. № (7/45). Июль. С. 9-12 и др.

При денежно-суррогатном финансировании бюджетополучателя, он, немедленно выставляет полученный суррогат на рынок для приобретения «живых денег» с дисконтом 15-50% и более. Соответственно, реальное финансирование бюджетополучателя сокращается на величину дисконта, что потребует в дальнейшем дополнительной финансовой поддержки бюджетополучателя из бюджета. Таким образом, бюджет косвенно несет потери. Потери могут усугубляться ввиду извлечения уполномоченными чиновниками коррупционного дохода, основанного на нестабильности рыночного дисконта при обмене денежного суррогата на деньги и возможности многократного неконтролируемого финансирования расчетной цепочки одной и той же ценной бумагой срок погашения которой не наступил.

Перечисленные потери затрудняют выполнение обязательств бюджетополучателя перед поставщиками товаров (работ, услуг) для бюджетных нужд, что, в свою очередь, помимо наращивания задолженности последних перед бюджетом, разрушает производственную базу выполнения муниципального заказа.

Аналогично ранее рассмотренной схеме покупателем денежного суррогата выступает налогоплательщик, располагающий необходимой ликвидностью, но заинтересованный в минимизации платежей в бюджет. Аналогичны и потери бюджета, связанные с тем, что налогоплательщик, ранее вносивший в него «живые деньги», теперь платит денежным суррогатом. Недоимка по обязательным платежам предприятий не располагающих ликвидностью сохраняется неизменной или возрастает, поскольку такие предприятия могут наращивать недоимку для создания оснований, позволяющих претендовать на получение денежного суррогата в качестве финансовой помощи.

### ПОТЕРИ ПРИ УТРАТЕ КОНТРОЛЯ ЗА ПРОВЕДЕНИЕМ «СВЯЗАННЫХ» РАСЧЕТОВ



Наконец, наибольший вред бюджету может быть нанесен возникновением эффекта, известного с XVI в. как закон сэра Томаса Грешема, когда при одновременном обращении двух платежных средств с одинаковой номинальной, но разной реальной

стоимостью, платежные средства с более высокой реальной стоимостью накапливаются, а в обращении используются преимущественно платежные средства с меньшей реальной стоимостью. При бесконтрольном со стороны эмитента применении денежного суррогата для исполнения бюджета, он в короткий срок замещает в бюджетных доходах «живые деньги».

Дисконт в приведенном примере может возникнуть до четырех раз:

1. При занижении фактических бюджетных расходов на объем дисконта денежного суррогата;
2. При замещении «хороших» денег «плохими» деньгами в расчетах хозяйствующих субъектов;
3. При поступлении в бюджет в счет налогов вместо «живых» денег денежных суррогатов;
4. При извлечении уполномоченными чиновниками и посредническими структурами коррупционного дохода связанного с конвертацией денежного суррогата в деньги.

Таким образом, прямые и косвенные потери бюджета и экономических субъектов при наименее благоприятной ситуации составляют более 100 % от объема эмиссии и размещения денежных суррогатов. По оценкам отдельных специалистов, в 1996 г. задолженность администрациям в регионах погашалась в сумме, которая превышала объемы выпущенных векселей в 5-10 раз, что может быть объяснено высокой скоростью обращения денежных суррогатов.

Издержки борьбы с дисконтами

Тяжелые последствия бесконтрольности проведения «связанных» расчетов и вызываемые ими дисконты потребовали создания чрезвычайно громоздкой системы противодействия дисконтам. Задачей этой системы было предотвращение включения в цепочку взаиморасчетов третьих лиц, т.е. организаций, не являющихся поставщиком товаров (работ, услуг) для бюджетных нужд. Иными словами сложная система требовалась, чтобы исключить возможность продажи права на участие в расчетах.

При описании принципиальных схем проведения «связанных» расчетов выше приводились упрощенные технологии. Для иллюстрирования всей сложности этих операций приведем реальную схему «обратного зачета» 1998 года<sup>4</sup> упрощенная схема которого была описана выше:

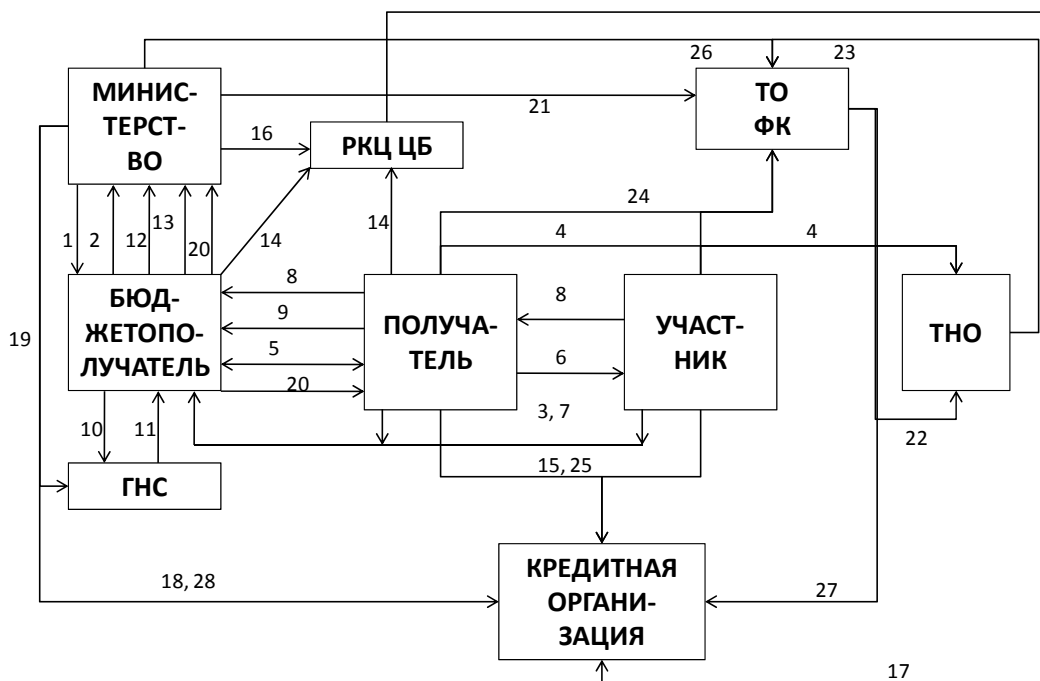
1. Министерство доводит до Бюджетополучателей лимиты на проведение расчетов по целевому финансированию за поставленную продукцию в 1997-1998 гг.
2. Бюджетополучатель представляет в Министерство письменное согласие на проведение целевого финансирования.
3. Получатели и Участники представляют Бюджетополучателю письменное согласие на проведение целевого финансирования.
4. Получатель и Участник сверяют с Территориальным налоговым органом размер недоимки по состоянию на 1 октября 1998 г. и на каждую последующую отчетную дату.
5. Договора Бюджетополучателя с Получателем.

---

<sup>4</sup> Правила проведения расчетов целевого финансирования расходов федерального бюджета по погашению задолженности получателей средств федерального бюджета по оплате за поставленную им в 1997 - 1998 годах продукцию, выполненные работы и оказанные услуги, утвержденные Минфином России, ГНС России, Минэкономики России, согласованные Банком России и зарегистрированные в Минюсте России 11 декабря 1998 г. № 1658.

6. Получатель заключает с Участниками договора (контракты) на поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг).
7. Уведомления Участников об открытии соответствующих счетов (приложение № 3).
8. Бюджетополучатели формируют реестры Получателей и Участников (приложения №№ 1, 2, 4).
9. Получатели представляют Бюджетополучателям акты сверки задолженности на 1 января 1998 г. и 1 октября 1998 г., включая договора, счета и товарно-транспортные накладные и реестры Участников (приложение № 2).
10. Бюджетополучатели представляют в ГНС реестры Получателей (Участников) на 1 октября 1998 г.
11. ГНС после проверки возвращает заверенные подписью и печатью реестры Бюджетополучателям и Министерству.
12. Бюджетополучатель (после проверки ГНС представляет реестры Получателей и Участников в Министерство, а также копии платежных документов на перечисление соответствующих средств Получателей и Участников (приложения №№ 1,2,4).
13. Бюджетополучатель открывает счета в Федеральном казначействе.
14. Бюджетополучатель, Получатель открывают счета в РКЦ ЦБ.
15. Участники открывают счета в кредитной организации.
16. Министерство направляет денежные средства в РКЦ ЦБ.
17. РКЦ ЦБ перечисляет средства на счета Участников в кредитной организации для погашения недоимки.
- 18., 28. Кредитная организация со счетов Участников в течение одного рабочего дня перечисляет зачисленные на их счета средства в доход Федерального бюджета.
19. Министерство уведомляет ГНС об объеме проведенных расчетов.
20. Бюджетополучатель уведомляет Получателей об объемах проведенных расчетов и погашении задолженности в копии Министерству.
21. Министерство направляет в ТОФК реестр Получателей с указанием Участников.
22. ТОФК направляет заверенные реестры в Территориальные налоговые органы (ТНО) для подтверждения и согласования.
23. ТНО направляет подтвержденные и согласованные реестры в ТОФК по каждому виду налогов на 1 октября 1998 г.
24. Получатель и Участник открывают счета в ТОФК.
25. Участники открывают счета в кредитной организации.
26. Министерство направляет денежные средства ТОФК для погашения задолженности (со счета Бюджетополучателя).
27. ТОФК зачисляет средства на счета Участников в кредитной организации для погашения недоимки.
28. Кредитная организация со счетов Участников в течение одного рабочего дня перечисляет зачисленные на их счета средства в доход Федерального бюджета.

**ПОЛНАЯ СХЕМА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЧЕТНОЙ ОПЕРАЦИИ  
(НА ПРИМЕРЕ «ОБРАТНОГО» ДЕНЕЖНОГО ЗАЧЕТА)**



При столь громоздкой системе противодействия злоупотреблениям, некоторые издержки сохранялись. Значительной оставалась роль субъективного фактора, особенно в момент определения лимитов финансирования, согласования государственным органом субпоставщика товаров и услуг (учитывая, что в большинстве случаев зачетом оформлялась уже поставленная продукция). Чтобы предотвратить оформление фиктивных документов предпринимались дополнительные административные меры, например, ограничение сроков приема документов и т.п. Однако, подобные действия привели к тому, что многие предприятия, поставившие продукцию во исполнение обязательств федерального бюджета, не получили соответствующей оплаты, то есть проблема была загнана в глубь. Кроме того, сложность оформления документов и административные препятствия создали условия для появления посреднических структур, существенно увеличивавших издержки участников расчетов и создавали коррупционные риски.

Несмотря на различные способы, полностью решить проблему исполнения бюджета на основе денежных суррогатов никогда и никому не удалось. Наряду с потерями, одним из существенных недостатков описанных выше схем является практически неизбежное нарушение федерального законодательства.

**Искажение «связанными» расчетами экономических отношений**

Масштабное применение «связанных» расчетов провоцировало поставщиков на поставки продукции для бюджетных нужд независимо от заключения государственных контрактов, а органы власти на оформление обязательств перед поставщиками сверх лимитов бюджетных обязательств в надежде на покрытие таких расходов в ходе «связанных» расчетов. В 1999 г. Правительство Российской Федерации было вынуждено официально классифицировать<sup>5</sup> задолженность бюджета (94,6 млрд. рублей) как санкционированную и несанкционированную. Несанкционированная

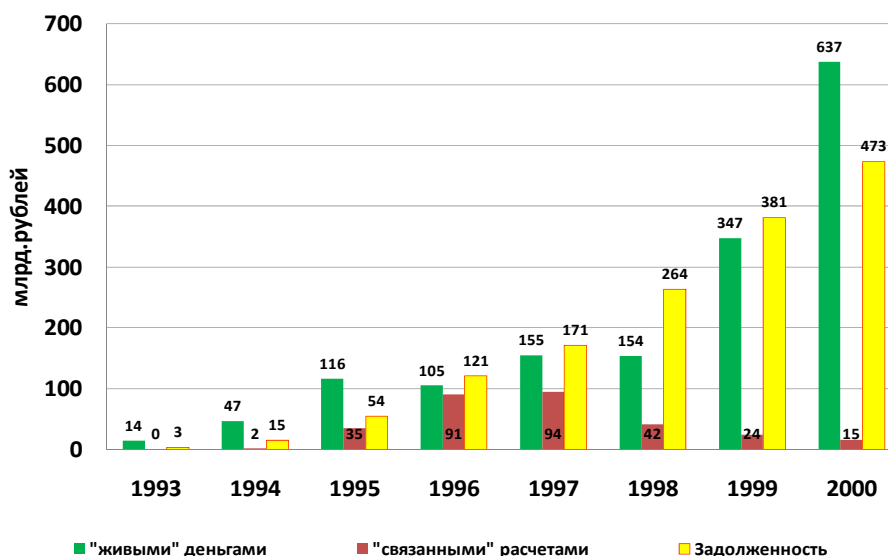
<sup>5</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 742

задолженность в свою очередь делилась на два уровня. Несанкционированная задолженность 1 уровня (21,6 млрд. рублей) определялась как разница между объемом расходов, утвержденным в федеральном бюджете и установленным в соответствии с лимитами бюджетных обязательств. Несанкционированная задолженность 2 уровня (29,7 млрд. рублей), определялась как задолженность сверх лимитов бюджетных обязательств, или не подтвержденная соответствующими договорами и актами сверки за поставленную продукцию, оказываемые услуги и выполненные работы.

С другой стороны, для участия в «связанных» расчетах требовалось наличие обязательств по платежам в бюджет. Налогоплательщики были вынуждены максимально наращивать задолженность по обязательным платежам. Естественно, «связанные» расчеты не являлись и не могли являться единственной причиной роста налоговой и бюджетной задолженности. Имел место целый комплекс взаимосвязанных причин от низкой дисциплины налогоплательщиков, распорядителей бюджета и бюджетополучателей, до завышенных расходных обязательств бюджетной системы, получивших впоследствии не совсем корректное название «нефинансируемых мандатов» (часть «нефинансируемых мандатов» все же эпизодически финансировалась). По оценкам специалистов<sup>6</sup> в 1997-1998 гг. для выполнения всех бюджетных обязательств, закрепленных законом, правительство должно было собирать в консолидированный бюджет (с учетом внебюджетных социальных фондов) 60% ВВП.

Для нивелирования искажений связанных с инфляционными процессами было проведено сопоставление между динамикой удельного веса «связанных» расчетов в доходах бюджетной системы и динамикой удельного веса задолженности в доходах бюджетной системы. Как следует из приведенной диаграммы, задолженность постепенно заместила «связанные» расчеты<sup>7</sup> и с 1996 года по 2000 год стала основным инструментом скрытого субсидирования экономики.

**СООТНОШЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, «ДЕНЕЖНЫХ» И «СВЯЗАННЫХ» РАСЧЕТОВ В НАЛОГОВЫХ ДОХОДАХ**



<sup>6</sup> Лев Макаревич Спекулятивный капитал берет на прицел российские стратегические позиции // Финансовые известия № 23 (473) от 02.04.1998 г.

<sup>7</sup> По расчетам, выполненным на основе годовой отчетности ГНС 1-НМ, 4-НМ.



Это сопоставление позволило установить определенное взаимовлияние между «связанными» расчетами и задолженностью. В частности были выявлены следующие примечательные факты<sup>8</sup>:

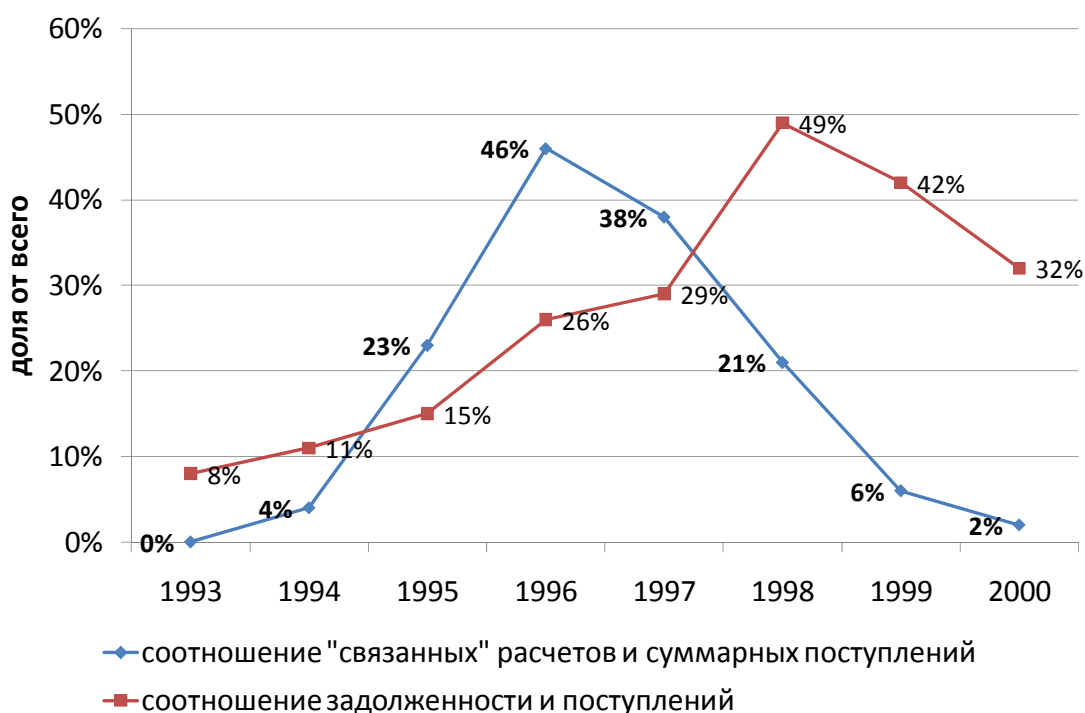
– первый скачкообразный рост задолженности с 15% до 26% наблюдался через год после того как в 1995 г. установилась и оформилась практика применения «связанных» расчетов для погашения задолженности организаций, поставивших свою продукцию для бюджетных нужд;

– второй скачкообразный рост задолженности с 29% до 49% наблюдался через год после того как в 1997 г. были официально запрещены зачетные операции, а реально зачетные операции стали осуществляться исключительно при условии наличия подтвержденной задолженности по обязательным платежам;

– полностью отсутствуют скачкообразные изменения задолженности в те годы, которые следуют за годами стабильной практики «связанных» расчетов, а именно в 1995 г. (масштаб расчетов был незначителен и претендовать на них могли лишь немногие организации) и в 1997 г. (правила расчетов 1996 г. были практически неизменны);

– свертывание «связанных» расчетов в 1999 г. коррелирует со скачкообразным снижением задолженности 2000 г.

#### СООТНОШЕНИЕ ДИНАМИКИ «СВЯЗАННЫХ» РАСЧЕТОВ И ЗАДОЛЖЕННОСТИ



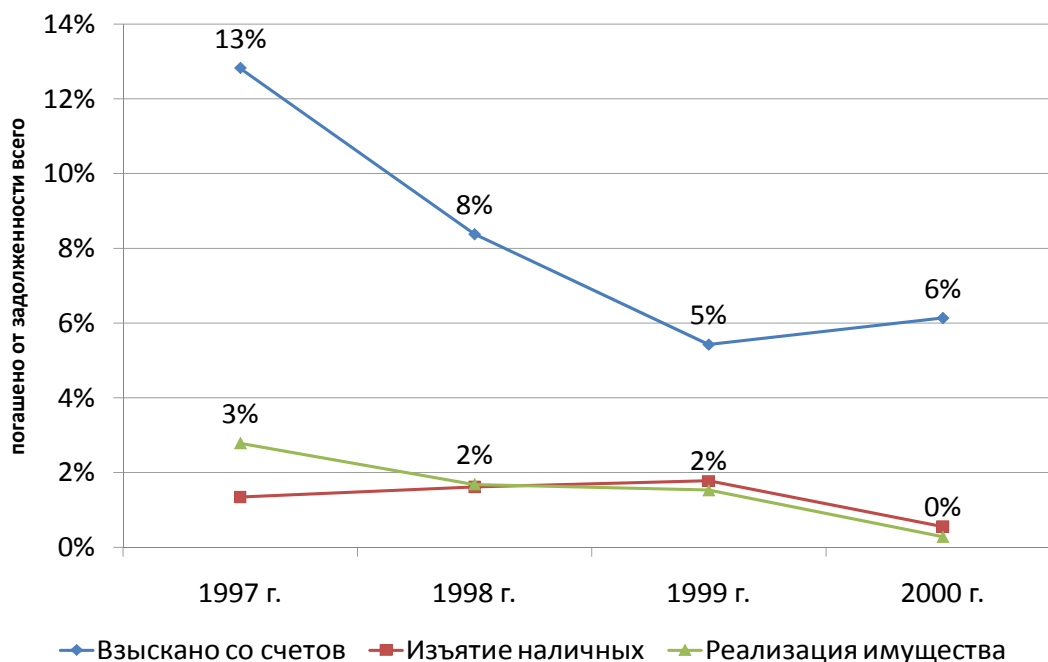
Иными словами, как только устанавливались определенные правила «связанных» расчетов, задолженность либо росла, либо снижалась, в зависимости от экономической целесообразности для хозяйствующих субъектов. Кроме того, нельзя не заметить

<sup>8</sup> По расчетам, выполненным на основе годовой отчетности ГНС 1-НМ, 4-НМ.

практически полной идентичности приведенных графиков с отставанием динамики задолженности от динамики «связанных» расчетов<sup>9</sup>.

Особенно примечателен тот факт, что административные препятствия взысканию применялись не только как инструмент обеспечивавший применение «связанных» расчетов, но и как инструмент смягчения их свертывания. Эффективность и результативность применения мер принудительного взыскания стремительно снижалась по мере свертывания и усложнения процедур «связанных» расчетов.

#### СООТНОШЕНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ВЗЫСКАНИЯ И ЗАДОЛЖЕННОСТИ



Таким образом, субсидирование экономики и бюджетная политика, основанные на применении «связанных» расчетов, предполагали предотвращение применения мер принудительно взыскания неуплаченных обязательных платежей. Неуплата или невзыскание налога стали рассматриваться как социально желательное явление, что в совокупности со следствиями различных технологий «связанных» расчетов серьезно искажало всю систему экономических отношений:

- разрушалось единство экономического пространства Российской Федерации, поскольку налоговые обязательства, как правило, возникают по обязательным платежам, подлежащим зачислению во все уровни бюджетной системы, а «связанный» расчет осуществляется в отношении отдельного бюджета, что приводило к стремлению в установлении контроля за администратором налога со стороны каждого уровня бюджетной системы (проблема практически полностью изжита к 2001-2002 гг.);
- налоговые органы не использовали всю полноту процессуальных прав по применению мер принудительного взыскания (проблема практически полностью изжита к 2002-2003 гг.);

<sup>9</sup> По расчетам, выполненным на основе годовой отчетности 4-ОР (введена с 1997 г.).

- органы, уполномоченные на взыскание налогов за счет имущества и пресечение правонарушений в этой сфере, фактически свернули реальную деятельность и ограничивались проведением ряда формальных и безрезультатных мероприятий (проблема сохранилась до настоящего времени);
- судебная система переориентировалась на формирование препятствий для применения мер принудительного взыскания обязательных платежей, а также включения их в реестры требований кредиторов (проблема сохранилась до настоящего времени);
- в сознании налогоплательщиков был создан стойкий стереотип, позволяющий оправдывать невыполнение обязанности по уплате налога не установленными в законодательстве причинами (проблема сохранилась до настоящего времени, но ее масштаб существенно снизился);
- конкурентные преимущества стали получать экономические субъекты, способные создать административные барьеры для взыскания задолженности по обязательным платежам, что исказило конкурентную среду и создало негативные стимулы для добросовестных налогоплательщиков (проблема сохранилась до настоящего времени, но ее масштаб существенно снизился);
- низкая результативность применения мер принудительного взыскания создавала иллюзию совершенства налогового законодательства, что не позволяло быстро корректировать экономически нецелесообразные налоговые базы и налоговые ставки.

Искажение экономических отношений «связанными» расчетами касается не только искусственного завышения обязательств бюджета и хозяйствующих субъектов. Более того, как показано выше, указанные искажения были в основном устранены уже через один-два года после свертывания соответствующих расчетных операций. Длительное негативное воздействие на всю систему урегулирования задолженности по обязательным платежам оказало то обстоятельство, что во избежание банкротства добросовестных поставщиков продукции для бюджетных нужд были созданы искусственные административные препятствия для применения мер принудительного взыскания. Последствия создания таких препятствий не изжиты полностью и до настоящего времени в силу создания у руководителей хозяйствующих субъектов иллюзии возможности давлением на государственные структуры исключить или замедлить процедуру применения мер принудительного взыскания.

### Литература

1. Салыев В.Р. Особенности системы неплатежей в российской экономике: Автореф. Дис. канд. экон. наук.- М., 2000. С. 49.
2. Чумак, Ирина Константиновна. Основные направления совершенствования налогового контроля в целях предупреждения неплатежей в бюджет: Дис. канд. экон. наук.- Краснодар, 2001.- 172 с.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации.— М: Книжный мир, 1999. С. 240
4. Хурсевиц С.Н. Банкротство. Преодолевая стереотипы. – М., 2005. С.70

**Summary.** The article is devoted to the biggest problem "related payments" - the problem of discounting. Active development of the "bound" calculations are virtually replaced the debt enforcement for compulsory payments. Procedures for enforcement easily preventable through the inclusion of the relevant debt in the system "related" payments or block administrative methods prompting speculation the debtors on the facts of real or imaginary debt to them by the budget system. In the analysis of practices "related"

calculations should be noted substantial heterogeneity applied in these financial instruments. In this article the author examines the nature of discounts, the implications of the scheme, and analyzes the costs of fighting at a discount. To compensate for the distortions associated with the inflationary pressures the author conducts a comparison between the dynamics of the proportion of "related" payments in the income of the budgetary system and the dynamics of the proportion of debt in the profits of the budget system.

**Keywords:** debt, mandatory payments "related payments, discount, collection, the budget system.

*Стаття надійшла до редакції 31.05.2011*

## **ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА ОПЕРАЦИЙ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА**

**Аннотация.** Рассмотрено экономическое содержание и направления аудиторской проверки совместной деятельности на основе отечественного законодательства и международного опыта. Подчеркнуты проблемы в определении совместной деятельности для целей ее отражения в бухгалтерском и налоговом учете.

**Ключевые слова:** совместная деятельность, совместный контроль, совместная деятельность без создания юридического лица.

**1. Постановка проблемы.** Особенности проведения аудиторской проверки операций совместной деятельности без создания юридического лица в варианте, который наиболее распространен в Украине, отечественными стандартами бухгалтерского учета и международными стандартами аудита практически не рассматриваются. При этом низкий уровень законодательного обеспечения вопросов налогообложения операций совместной деятельности фактически приводит к двойному налогообложению ее результатов.

### **2. Нерешенные ранее части проблемы.**

Совместная деятельность без создания юридического лица на территории Украины в отличие от зарубежной практики имеет свои особенности. В определенной степени особенности отражения отечественной совместной деятельности в бухгалтерском и налоговом учетах связаны с социалистическим прошлым ее законодательного регулирования, низким уровнем законодательного обеспечения и другими причинами, которые сдерживают развитие рыночных отношений в Украине. Это накладывает определенные трудности на вопросы аудиторской проверки и управления совместной деятельностью предприятий.

**3. Цель статьи:** анализ существующих вариантов определения совместной деятельности для создания условий ее аудиторской проверки на предприятиях Украины.

### **4. Основной материал.**

Несмотря на отличия в понимании совместной деятельности в Украине и за рубежом, ее характеристики являются общими как для отечественных, так и для зарубежных предприятий:

- наличие двух или более контролирующих участников, связанных контрактным соглашением;
- совместный контроль, который устанавливается контрактным соглашением.

Примерно такое понятие *совместной деятельности* определено отечественными стандартами бухгалтерского учета. Согласно п.3 П(С)БУ-12 [1]:

### **Пункт 3 П(С)БУ-12 (извлечение)**

**Совместная деятельность** – хозяйственная деятельность с созданием или без создания юридического лица, которая является объектом совместного контроля двух или более сторон в соответствии с письменным соглашением между ними<sup>1</sup>.

То есть для целей бухгалтерского учета совместной деятельностью считается такая деятельность, которая связана как с созданием, так и без создания юридического лица. Однако гражданским законодательством Украины процедуры создания юридического лица для проведения совместной деятельности не предусмотрено.

Возможность ведения совместной деятельности на основании соответствующего договора предусмотрена гл.77 ГКУ [2]. Но понимание совместной деятельности в ГКУ изложено также кратко, как и в стандартах бухгалтерского учета.

### **Статья 1130 ГКУ (извлечение)**

**1.** По договору совместной деятельности стороны (участники) обязуются совместно действовать без создания юридического лица для достижения определенной цели, не противоречащей закону.

Таким образом, совместная деятельность может быть организована для осуществления как краткосрочных, так и долговременных коммерческих проектов:

- приобретение в совместное пользование дорогостоящих объектов основных фондов (сооружений, космических аппаратов и т.д.);
- создание или изготовление объектов основных фондов с целью их дальнейшего совместного использования или продажи;
- совместное ведение производственной или торговой деятельности и т.д.

При этом в ГКУ ничего не сказано о том, что подразумевается под действиями участников. На практике это не редко понимается так, что каждый из участников должен выполнять определенные хозяйственные функции именно в рамках совместной деятельности. Проще говоря, каждая из сторон должна принимать в совместной деятельности трудовое участие. Например, один из участников совместной деятельности осуществляет поставку материалов и другое материальное обеспечение хозяйственной деятельности, а другой участник непосредственно занят изготовлением и реализацией продукции.

Но таких конкретных требований к совместной деятельности ГКУ не предъявляет. Получается, что действия участника могут ограничиваться внесением взносов в совместную деятельность с последующим участием в контроле над ее осуществлением. Отечественные предприятия в полной мере используют столь широкое понимание совместной деятельности гражданским законодательством и часто применяют совместную деятельность как безналоговый вариант инвестирования хозяйственной деятельности.

Аудиторская проверка операций совместной деятельности всегда считалась занятием трудоемким. По действовавшим ранее правилам бухгалтерского учета на участника, ответственного за ведение общих дел, возлагалась обязанность и по ведению отдельного баланса совместной деятельности. В настоящее время в П(С)БУ–12, которым определен порядок учета финансовых инвестиций, это требование для учета совместной деятельности не установлено. Однако полное соблюдение положений П(С)БУ–12 по ведению бухгалтерского учета совместной деятельности тоже не всегда

<sup>1</sup> Согласно п.3 ПБУ-12 **совместный контроль** – это распределение контроля за хозяйственной деятельностью в соответствии с договором о ведении совместной деятельности (прим. авт.).

возможно. Поэтому для аудитора, вероятно, не лишним будет сравнение учета операций совместной деятельности в ее украинском варианте и в вариантах, наиболее распространенных за рубежом.

Прежде всего, необходимо отметить, что порядок учета совместной деятельности без создания юридического лица в П(С)БУ–12 изложен весьма лаконично. Для того, чтобы понять выдвигаемые национальным стандартом требования к организации такого учета, по-видимому, необходимо обратиться к первоисточнику, то есть МСБУ–31, которым определены рекомендации по ведению учета долей в совместных предприятиях и составлению отчетности об активах, обязательствах, доходах и расходах совместного предприятия в финансовых отчетах контролирующих участников и инвесторов независимо от структуры или осуществления основной деятельности совместного предприятия.

При этом в МСБУ–31 под совместными предприятиями понимаются не только хозяйствующие субъекты, которые в Украине называют юридическими лицами, но и совместная деятельность таких субъектов без образования юридического лица. Согласно п.3 МСБУ-31 совместное предприятие - это не просто субъект хозяйствования, а контрактное соглашение, по которому две или несколько сторон проводят экономическую деятельность, которая подлежит совместному контролю.

Таким образом, в международной практике для любой совместной деятельности, которая предполагает создание юридического лица или нет, общими характеристиками являются:

- наличие двух или более контролирующих участников, связанных контактными соглашением;

- совместный контроль, который устанавливается контрактным соглашением.

Аналогичным образом понятие совместной деятельности определено и в П(С)БУ–12. В свою очередь:

*Совместный контроль – это распределение контроля за хозяйственной деятельностью в соответствии договором о ведении совместной деятельности.*

Но, в отличие от норм П(С)БУ–12, в котором совместная деятельность рассматривается только как совместная деятельность с созданием или без создания юридического лица, или соответствующих норм ГКУ, которым варианты совместной деятельности рассматриваются в зависимости от наличия или отсутствия объединения взносов ее участников, в МСБУ –31 наиболее распространенными названы три варианта совместной деятельности:

- совместно контролируемые операции;
- совместно контролируемые активы;
- совместно контролируемые субъекты хозяйствования.

При этом предметом особого внимания, прежде всего, являются два первых варианта, относящихся к совместной деятельности без создания юридического лица. Отечественные предприятия такие варианты совместной деятельности используют редко. Для украинских предприятий характерным является более углубленный вариант, предусматривающий, проведение *совместно контролируемых операций на основе совместно контролируемых активов*, что означает создание отдельного хозяйствующего субъекта, что фактически и происходит в международной практике.

В Украине чаще всего совместная деятельность по производству и реализации конкретной продукции осуществляется путем объединения не только основных, но и оборотных средств, в том числе денежных средств, которые находятся в совместном контроле участников договора. При этом каждый из них осуществляет полный контроль совместной деятельности, а не отдельных операций или активов.

Совместную деятельность, проводимую украинскими предприятиями, можно считать аналогом создания самостоятельного хозяйствующего субъекта в их понимании в МСБУ-31. Но уверенно говорить об этом не позволяет одно обстоятельство. В украинском варианте не осуществляется создание предприятия, то есть регистрация юридического лица, следовательно, и бухгалтерский учет, и аудит такой деятельности имеет свою специфику.

Правила бухгалтерского учета совместной деятельности изложены только в двух пунктах П(С)БУ-12:

#### **П(С)БУ-12 (извлечение)**

**19.** Каждый участник совместной деятельности без создания юридического лица отражает в своих учетных регистрах (на отдельных счетах аналитического учета и финансовой отчетности):

- а) активы, задействованные в совместной деятельности, которые он контролирует, или свою долю в совместно контролируемых активах;
- б) обязательства, которые он взял для проведения совместной деятельности;
- в) свою долю в любых обязательствах, взятых совместно с другими участниками относительно этой деятельности;
- г) доходы или расходы, накопленные в ходе совместной деятельности.

Активы, задействованные в совместной деятельности без создания юридического лица, не отражаются финансовыми инвестициями участников такой деятельности.

**20.** Доля участника совместной деятельности без создания юридического лица в совместно контролируемых активах отражается в бухгалтерском учете этого участника в составе соответствующих активов.

Особенности отечественного варианта совместной деятельности проведения совместно контролируемых операций с использованием совместно контролируемых активов в основном определены совместным использованием оборотных активов. Учесть свою часть в постоянно изменяющемся экономическом содержании и форму совместно используемых оборотных активах, как этого требует П(С)БУ-12, каждому участнику очень трудно. В этом случае для выполнения положений П(С)БУ-12 понадобится постоянное дублирование первичных документов и перерасчет участниками своих долей в совместно используемых активах. Связано это с тем, что любая операция, осуществленная в совместной деятельности одним из участников, приведет к изменению долей (в стоимостном выражении) других участников в изменившихся при этом активах.

В налоговом отношении совместная деятельность, осуществляемая на основе совместно контролируемых операций и активов, представляет собой деятельность самостоятельного субъекта хозяйствования, который контролируется его участниками, но без создания юридического лица. Поэтому, исходя из правил налогового учета, собственные необоротные и оборотные активы, переданные в совместную деятельность и, следовательно, находящиеся в совместном контроле, в бухгалтерском учете предпочтительнее отразить как финансовые инвестиции, то есть по дебету субсчета **142** «Прочие инвестиции связанным сторонам».

В таком случае взносы в совместную деятельность как финансовые инвестиции отражают все ее участники, в том числе тот, на которого возложено ведение общих дел. Иначе это будет больше похоже на инвестиции не в совместную деятельность, а в деятельность одного из участников. Кроме того, от квалификации взносов зависит и квалификация полученных доходов. В рассматриваемом варианте совместной



деятельности финансовый доход должны признавать все ее участники. Основной совместная деятельность может считаться одновременно для всех контролирующих участников, но не для каждого из них в отдельности.

Тем не менее, согласно п.19 П(С)БУ-12, запрещено отражать активы, задействованные участниками в совместной деятельности, как их финансовые инвестиции. Конечно, если совместная деятельность осуществляется в вариантах совместно контролируемых операций или совместно контролируемых активов, так оно и будет. Но для совместной деятельности в форме организации самостоятельного субъекта хозяйствования, хотя и без создания юридического лица, такое решение выглядит сомнительным.

Возможно, запрет на отражение активов, задействованных участниками в совместной деятельности как их финансовых инвестиций, связан с тем, что такой вариант совместной деятельности П(С)БУ-12 не рассматривается. Но, если П(С)БУ-12 выдвигает это требование, чтобы его не нарушать, взносы участников в совместную деятельность можно отражать как дебиторскую задолженность совместной деятельности перед участником, например: по дебету **счета 377.9** – «Дебиторская задолженность по взносам в совместную деятельность».

Используя действующий План счетов, аудит взносов в совместную деятельность и ее результатов можно проводить как с подтверждением отдельного баланса совместной деятельности, так и без него. Все зависит от желания контролирующего участника, на которого возложено ведение общих дел.

**5. Выводы.** Под совместной деятельностью понимается хозяйственная деятельность с созданием или без создания юридического лица, которая является объектом совместного контроля двух или более сторон в соответствии с письменным соглашением между ними.

Одним из вариантов аудиторской проверки совместной деятельности может быть аудит отдельного баланса. Такое требование к организации совместной деятельности, если одним из ее участников является нерезидент, предъявляется ст. 24 Закона № 93/96-ВР «О режиме иностранного инвестирования».

Операции совместной деятельности на территории Украины для предприятий, созданных в форме простых обществ, необходимо отражать как операции отдельного хозяйствующего субъекта, что соответствует нормам МСБУ-31. Налогообложение операций такой совместной деятельности требует дополнительного нормативного урегулирования.

### Литература

1.Положение (стандарт) бухгалтерского учета 12 «Финансовые инвестиции», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 26.04.2000 г. №91.

2.Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 г. №435-IV

3.Закон Украины от 28.12.94г. № 334/94-ВР «О налогообложении прибыли предприятий» ( В редакции Закона от 22.05.97г. №283/97-ВР)

4.Международный стандарт бухгалтерского учета 31 «Доли в совместных предприятиях»

5.Порядок ведения налогового учета результатов совместной деятельности на территории Украины без создания юридического лица, утвержденный приказом ГНАУ от 30.09.2004 г. №571, зарегистрированным в министерстве юстиции Украины 29.10.2004г. под № 1388/9987

6.Инструкция о порядке учета налогоплательщиков, утвержденная приказом ГНАУ от 19.02.98 г. №80 (в редакции приказа ГНАУ от 17.11.98 г. №552), зарегистрированным в министерстве юстиции Украины 14.12.2004г. под №791/3231

7.Порядок присвоения регистрационных (учетных) номеров налогоплательщиков, утвержденный приказом ГНАУ от 03.08.98 г. №380, зарегистрированным в министерстве юстиции Украины 01.09.98 г. под №540/2980

8.Положение о порядке государственной регистрации договоров контрактов о совместной инвестиционной деятельности с участием иностранного инвестора, утвержденное постановлением Кабинета министров Украины от 30.01.97 г. №112

9.Закон Украины от 19.03.96 г. № 93/96-ВР «О режиме иностранного инвестирования»

**Summary.** Economical maintenance and directions of auditor check of joint activity on the base of Ukrainian law and international experience was considered.

Problems in determination of joint activity for goals of its reflection in account and tax account was underlined.

**Keywords:** joint activity, joint control, joint activity without creation of the legal person.

*Стаття надійшла до редакції 31.01.2011*

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИДЕНТИФИКАЦИИ СВЯЗИ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРА И СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Аннотация.** Коллективный договор как документ локального нормативно-правового регулирования социально-трудовых отношений имеет непосредственные формально-содержательные связи с системой бухгалтерского учета. Рассмотрение основных концептуальных подходов к определению значения коллективного договора как формы социального партнерства позволило установить основные направления ведения учета хозяйственных операций, возникающих вследствие его заключения и выполнения на предприятии.

**Ключевые слова:** коллективный договор, учет операций по выполнению коллективного договора, система бухгалтерского учета.

**Вступление.** Социальная защита работников в условиях стремления владельцев предприятий к максимизации собственной прибыли является вопросом первостепенной важности, так как влечет за собой конфликт интересов между сторонами социально-трудовых отношений. Заключение коллективного договора как документа, закрепляющего обязательства руководства предприятия перед работниками, может решить проблемы, связанные с социальной защитой трудящихся.

Необходимость контроля выполнения положений коллективных договоров на предприятиях предопределяет потребность в разработке комплексного подхода к организации и методике бухгалтерского учета процессов и операций, связанных с выполнением задекларированных обязательств руководства перед трудовым коллективом. С этой целью целесообразным является выяснение сущности коллективного договора и выявление концептуальных подходов к выявлению его места в системе бухгалтерского учета и контроля. Это позволит в дальнейшем выявить влияние коллективного договора предприятия на организацию и методику учетного отображения операций по выполнению положений данного нормативно-правового документа локального уровня и выработать систему учетного обеспечения процесса коллективных переговоров, заключения коллективного договора и контроля выполнения его положений.

Проблематика коллективно-договорного регулирования трудовых отношений широко представлена в отечественных диссертационных исследованиях. Анализ диссертационных исследований в разрезе специальностей дает возможность выяснить направления исследований проблематики коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений. Эти вопросы исследовали в своих работах Барабаш Г.О., Божко В.М., Бычкова О.В., Ветухова И.А., Дубровский И.М., Дуюнова О.М., Журавлев Д.О., Золотухина Л.О., Ивчук Ю.Ю., Козак З.Я., Колот А.М., Костюк В.Л., Кривенко С.В., Лавринчук И.П., Лосица И.О., Лисяк О.И., Панченко И.В., Пастушко В.М., Петров Ю.Д., Петровский О.И., Рибницкий Г.В., Сабецкий Б.В., Серeda О.Г., Симутина Я.В., Тульчинский Р.В., Циганчук Н.А., Чала О.М. и др.

Как показало проведенное исследование, сегодня в нашем государстве коллективному договору уделяется больше всего внимания с правовой точки зрения. Это обусловлено тем, что механизм социальной защиты работающего населения начинает действовать с того момента, когда будет признана юридическая сила такого документа, как коллективный договор.

Исследований коллективного договора в системе бухгалтерского учета и, в частности, влияния его нормативно-правовой формы и экономического содержания на организацию и методiku бухгалтерского учета операций по выполнению его положений, не проводилось, несмотря на то, что содержание коллективного договора влияет на систему бухгалтерского учета. Это свидетельствует об актуальности данного исследования.

**Постановка задания.** Целью работы является выявление концептуальных подходов к определению сущности коллективного договора и, на их основе, определение его формально-содержательной связи с системой бухгалтерского учета. В ходе исследования применены общенаучные и специальные методы и приемы познания. Методы теоретического обобщения, группирования и сравнения дали возможность определить концептуальные подходы, используемые для выявления указанных выше связей. С помощью абстрактно-логического метода и причинно-следственных связей определено формально-содержательную связь коллективного договора с системой бухгалтерского учета.

**Результаты.** Выработка системного подхода к организации и методике бухгалтерского учета операций, связанных с соблюдением положений коллективных договоров, требуют рассмотрения концептуальных подходов к определению природы и места коллективного договора в системе общественных отношений. Кроме того, выявление социо-психологической компоненты социально-трудовых отношений как средства повышения мотивации выполнения положений коллективных договоров, позволят определить направления совершения контроля такого выполнения, а также очертить информационные интересы субъектов коллективных переговоров. Это, кроме прочего, даст возможность выявить средства построения целостной системы учета указанных выше операций, их анализа и контроля, а также обеспечит комплексное учетное обеспечение процесса ведения коллективных переговоров, заключения коллективного договора и исполнения его положений.

Фундаментальные методологические и теоретические основания, из которых следует исходить при определении концептуального подхода к месту коллективного договора в системе бухгалтерского учета, содержатся в следующих теориях.

**Теория потребностей (А. Маслоу, Л. Бентам).** Удовлетворение потребностей человека зависит от величины заработной платы, которую выплачивает ему экономический субъект, то есть способность человека к труду, а, следовательно, и способность получения средств к существованию, зависит от степени удовлетворения ее потребностей. Известный американский психолог А. Маслоу построил так называемую “пираму потребностей”, в основу которой он поставил основные физиологические потребности человека.

Если заработная плата работника предприятия недостаточна для удовлетворения всех его потребностей, а условия его труда являются недопустимыми для человека, в таком случае он не может на достаточном уровне реализовать свои жизненные функции, в том числе, способность к труду. Это отмечает и Е.А. Фещенко: “Воспроизведение физической способности работника к эффективной трудовой деятельности, как известно, нуждается, в первую очередь, в достаточном уровне удовлетворения первичных потребностей” [6, с. 9]. Как отмечает Г.С. Беккер, “еще задолго до того, как Л. Вальрас, А. Маршалл, К. Менгер и др. приступили к формализации теории потребительской корзины, экономисты часто обращались к глубинным, по их мнению, факторам человеческих потребностей” [1, с. 230].

Подход к определению содержания коллективного договора с данных позиций является целесообразным и с точки зрения наемного работника по причине наиболее полного удовлетворения его потребностей и обеспечения его будущего, а с точки зрения

работодателя – получение более качественной рабочей силы, обученной производственным операциям в условиях данного предприятия.

**Теория неравенства, социальной стратификации и социальной мобильности (М. Вебер, К. Дэвис, Э. Дюркгейм, Г. Ленски, У. Мур, У.Л. Уорнер).** Смелзер Н. дает следующее определение: неравенство - это условия, при которых люди имеют неравный доступ к таким социальным благам, как деньги, власть и престиж” [5, с. 274].

В условиях социального неравенства, когда, во-первых, наемные работники не имеют доступа к средствам производства и результатам своего труда, а во-вторых, зависимы от условий и решений, диктуемых работодателями, возрастает значение коллективного договора как регулятора, балансирующего использование сторонами социально-трудовых отношений доступных им рычагов власти. С этой точки зрения бухгалтерский учет должен обеспечивать формирование такой информации, которая посредством своего содержания нивелировала бы тенденцию к социальному неравенству.

**Теория социальных ограничений (В.В. Михайлов, Ю. Эльстер).** Теория социальных ограничений, как пишет В.В. Михайлов, основывается на том, что “социальная система не может держаться исключительно на “правах”; если же понимание соотносительных с ними обязанностей в идеологии и праве четко не очерчено, затемнено, скрыто, то эти обязанности придется навязывать в обход сознания, то есть по сути - манипулятивно” [3, с. 51]. Это касается и состояния общества, когда отсутствует официальная идеология либо задекларированные в нормативно-правовых документах нормы сознательно не выполняются субъектами отношений, а также ситуации, когда созданы условия, в которых выполнение субъектами социально значимых обязанностей не является приоритетным. К примеру, если в обществе отсутствует идеология, провозглашающая справедливое вознаграждение за труд, у работодателей отсутствует стремление к соблюдению выше изложенных положений. Так, стремление к максимизации прибыли отводит цели выполнения условий коллективного договора на второй план. Таким образом, приходится говорить о социальных ограничениях, влияющих на поведение субъектов социально-трудовых отношений. Они требуют рассмотрения в контексте совершения контроля над действиями указанных субъектов.

Использование норм в регулировании социально-трудовых отношений может приводить к тому или иному результату в зависимости от того, кто к ним апеллирует. Как отмечает Ю. Эльстер, призывы к общепринятым социальным нормам могут оказать свое воздействие на ход переговоров по поводу заработной платы, в частности, стороны коллективных переговоров могут взывать к нормам справедливого распределения между трудом и капиталом, а также к норме сохранения статуса или различий в заработной плате. Результаты его исследований свидетельствуют также о том, что “такая ситуация часто возникает в переговорах по поводу заработной платы: группы с низким доходом предпочитают норму равенства, а высокодоходные группы – нормы оплаты по труду” [7, с. 76-77].

Использование различных норм для регулирования социально-трудовых отношений должно лечь в основу принципов, используемых при формулировке положений коллективного договора, а потом и при отражении хозяйственных операций в учете, поскольку, к примеру, использование той или иной нормы оказывает влияние на порядок расчета сум вознаграждения работникам.

Следует сказать о выделенной Р. Мертоном социальной структуре, состоящей из целей, намерений и интересов, с одной стороны, и приемлемых способов достижения этих целей, с другой [2, с. 300]. Нарушение норм социально-трудовой сферы через стремление работодателя максимизировать свою прибыль, представляют собой конфликт регулятивных норм, установленных для указанной сферы, и моральных установок индивидуумов, что является следствием возможности достижения ими желаемого

результата наиболее целесообразным для этого способом, то есть использованием наемной рабочей силы на условиях, не подходящих для самих наемных работников.

**Теория демографического детерминизма, солидарности, разделения и кооперации труда.** Популярным направлением в науке XIX и XX вв. оставался демографический детерминизм, который рассматривал демографический фактор как основную причину одновременно и богатства, и обнищания наций. В частности, увеличение численности населения определяет постоянные изменения в экономике, так как изменяется структура производства, повышается спрос на различные виды продукции и услуг. Это определяет необходимость пересмотра правового регулирования всех сфер общественной жизни, в частности, социально-трудовых отношений, что обусловлено влиянием возрастания численности населения на увеличение предложения рабочей силы на рынке труда. Поэтому появляется возможность снижать нормы использования наемной рабочей силы, что приводит к снижению жизненного уровня населения.

С точки зрения демографического детерминизма, социально-трудовые отношения следует оценивать с позиции влияния на них макроэкономической среды. В частности, увеличение населения приводит к изменениям в структуре общества, политике государства в различных сферах общественной жизни, усилению экологических проблем. Кроме того, следует отметить, что описанная выше ситуация обуславливает пересмотр положения человека в обществе, а также места труда в общественном производстве и отношения к нему собственников капитала. В общих чертах данная концепция косвенным образом влияет на отношение общества в целом и субъектов социально-трудовых отношений, в частности, к коллективному договору и его роли в защите прав наемных работников.

Таким образом, отмеченное выше влияние обуславливает и появление необходимости учета и контроля операций по выполнению положений коллективного договора, а также определяет их цели.

**Теория обмена (Дж. Хоуманс).** Основой теории обмена стало представление Дж. Хоуманса (1973 г.) о социальном взаимодействии; он уделил главное внимание воздействию вознаграждений и затрат на поведение людей.

Указанная теория в целом очерчивает поведение индивидов в социально-трудовых отношениях, в частности, поведение людей до определенной степени обусловлено не только гарантируемыми им коллективным договором вознаграждениями, а в большей степени тем, на сколько положения коллективного договора были соблюдены ранее.

**Выводы.** По результатам исследования концептуальных подходов к пониманию коллективного договора сформулированы следующие выводы:

1. Системный подход к организации и методике бухгалтерского учета операций, связанных с соблюдением положений коллективных договоров, целесообразно рассматривать через призму таких концепций, как теория потребностей, теория неравенства, социальной стратификации и социальной мобильности, теория социальных ограничений, теория демографического детерминизма, солидарности, разделения и кооперации труда, теория обмена.

2. С точки зрения теории потребностей, коллективный договор должен представлять собой закрепленные обязательства руководства предприятия по обеспечению гарантированных условий труда работников, в том числе уровня оплаты труда, повышения квалификации работников, охраны труда, основанные на стремлении наиболее полного удовлетворения потребностей работников.

3. Исходя из позиций теории неравенства, бухгалтерский учет должен обеспечивать формирование информации, которая посредством своего содержания нивелировала бы тенденцию к социальному неравенству.

4. Коллективный договор, дающий свободу реализации работникам право на труд, определяет и систему обязанностей (ограничений), накладываемых на работодателя. Таким образом, на предприятии может быть разработана система аналитических счетов, на которых отражались бы нормативные показатели по объектам бухгалтерского учета с их корректировкой по факту проведения соответствующих операций, выявлением отклонений в исполнении положений коллективного договора и анализ их причин.

5. Степень выполнения задекларированных положений коллективного договора влияет на поведение его сторон в будущем. Единожды нарушенные работодателем обязательства и безнаказанность такого нарушения, то есть соотношение значения минимизации затрат и полученного за это вознаграждения (максимизация прибыли) подталкивают работодателя к созданию условий невыполнения положений коллективного договора и в дальнейшем. Поэтому необходима организация системы контроля на предприятии, учитывающая не только экономические аспекты коллективного договора, а и факторов, допускающих совершать нарушения в социально-трудовой сфере предприятия.

### Литература

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

2. Мертон Р. Социальная структура и аномия // Социология преступности (Современные буржуазные теории). Пер. с фран. Е.А.Самарской. Ред.пер. М.Н. Грецкий. – М.: Издательство «Прогресс», 1966. - С. 299-313.

3. Михайлов В.В. Социальные ограничения: структура и механика подавления человека. Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Комкнига, 2006. – 280 с.

4. Смелзер Н. Социология [Электронный ресурс]: / Режим доступа: [http://scepsis.ru/library/id\\_597.html](http://scepsis.ru/library/id_597.html)

5. Фещенко Є.А. Відтворення кваліфікованої робочої сили в умовах переходу до ринкової економіки: Автореф. Дис...канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський університет імені Тараса Шевченка. – К., 1998. – 22 с.

6. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 73-91.

**Summary.** Collective agreement as a document of the local legal regulation of social and labor relations has direct formal and substantial connections with the accounting system. Consideration of the main conceptual approaches to determination of the value of collective agreement as a form of social partnership made it possible to determine the main directions of accounting for business transactions that occur as a result of its conclusion and execution at the enterprise.

**Keywords:** collective agreement, accounting for transactions to fulfill collective agreement, accounting system.

*Стаття надійшла до редакції 02.02.2011*

## **РОЛЬ ТА МІСЦЕ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

**Анотація.** Проаналізовано підходи вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення понять «ліквідність» та «платоспроможність». З'ясовано фактори впливу на ліквідність підприємства. Встановлено взаємозв'язок між поняттями «ліквідність підприємства», «ліквідність балансу» та «платоспроможність».

**Ключові слова:** підприємство, ліквідність, платоспроможність, фактори впливу на ліквідність, фінансова стійкість.

**Вступ.** Фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого діє підприємство, так і результатами його функціонування, його активного та ефективного реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Оцінка фінансової стійкості дозволяє з'ясувати, наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами на протязі періоду, що передував цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав умовам ринку та потребам самого підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у компанії коштів для подальшого розвитку, а надмірна – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства надмірними запасами. В такому разі, фінансова стійкість підприємства є не що інше, як надійно гарантована ліквідність, платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** За останні роки питання ліквідності та платоспроможності підприємства знайшли своє відображення у роботах закордонних вчених: Бріггема Є.Ф. [1], Ваховича Дж. М. [2], Ван Хорна Дж. К. [2], Ерхардта М.С. [1] та ін. В наукових колах України та Росії дослідження цієї проблеми знайшло своє відображення в роботах Єфимової О.В. [4], Ковальова В.В. [5], Костирко Р.А. [6], Крейніної М.Н. [8], Старостенко Г.Г. [11] та ін.

Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив, що якісне та кількісне визначення ліквідності та платоспроможності підприємства з точки зору методичного забезпечення знаходяться в полі уваги як вітчизняної, так і зарубіжної науки та практики. Це пояснюється тим, що вчені по-різному трактують ці поняття і внаслідок цього по-різному підходять до їхньої оцінки.

Актуальність, практична значущість, недостатня розробленість та недослідженість вказаних питань зумовили вибір теми даної роботи, визначили її мету та завдання.

**Постановка завдання.** Метою роботи є критичний аналіз та розвиток підходів вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення понять «ліквідність» та «платоспроможність».

Для досягнення мети в роботі було поставлено та вирішено такі завдання:

- виконати критичний аналіз підходів вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення понять «ліквідність» та «платоспроможність»;
- з'ясувати фактори впливу на ліквідність підприємства;



- встановити взаємозв'язок між поняттями «ліквідність підприємства», «ліквідність балансу» та «платоспроможність».

**Результати.** Аналіз робіт [3-6, 9-12] дозволив встановити, що на сьогодні найбільш часто в фінансово-економічній літературі зустрічаються такі поняття як ліквідність активу, ліквідність балансу та ліквідність підприємства.

Під ліквідністю активу розуміється його здатність до трансформації у грошові засоби. Ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність [7].

Ліквідність балансу – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відбиває міру погодженості обсягів і ліквідності активів із розмірами і термінами погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу [10].

Щодо визначення поняття «ліквідність підприємства». Так Єфимова О.В. [4] та Старостенко Г.Г. [11] вважають, що ліквідність підприємства – це важливий показник фінансового стану. Досить загальне визначення ліквідності підприємства, яке потребує узагальнення.

Ковальов В.В. [5] стверджує, що ліквідність підприємства – це наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, що передбачені контрактами. При цьому, вчений наголошує, що основною ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами.

Даний підхід не вказує, що ліквідність підприємства, це не просто наявність оборотних коштів, а саме здатність перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

Прикіна Л.В. [10] підкреслює, що ліквідність підприємства – це здатність організації швидко виконувати свої фінансові зобов'язання, а при необхідності і швидко реалізовувати свої засоби. На наш погляд, вчений змішує та отожднює поняття ліквідності та платоспроможності.

В своїй роботі Шемчук Є.В. та Вдовиченко В.О. [9] зазначають, що ліквідність підприємства є ознакою його фінансової стійкості. Ліквідність та фінансова стійкість – це різні поняття і, відповідно, різні індикатори фінансового стану суб'єкта господарювання.

Шеремет О.О. [12] розуміє під ліквідністю підприємства його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші. Вчений розглядає ліквідність з двох позицій: 1. як час, необхідний для продажу активу; 2. як суму, одержану від продажу активу.

На наш погляд, дещо порушено логіку поняття «ліквідність». Оскільки спочатку необхідно наголосити на тому, що ліквідність – це здатність та швидкість перетворення активів на гроші; а потім вказати мету здійснення цього процесу – для покриття необхідних платежів.

На думку Костирко Р.А. [6], ліквідність – це мобільність підприємства, його можливість (за появою будь-яких обставин) за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел оперативно знайти резерви платіжних засобів, необхідних для погашення боргів і постійно, на будь-який момент часу, підтримувати рівновагу між обсягами і термінами перетворення активів у грошові кошти і обсягами і термінами погашення зобов'язань. Може виникнути питання про економічний зміст поняття «мобільність», оскільки

поняття «ліквідність» та «мобільність» є синонімами.

Виходячи з вищевикладеного, автори цієї роботи вважають за необхідне розглядати ліквідність підприємства як здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

Даний підхід до визначення поняття «ліквідність підприємства» обґрунтовується такими положеннями:

1. Ліквідність підприємства – це важливе практичне питання оцінки фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки і його головне призначення полягає в дослідженні можливості трансформації саме оборотних активів, як найбільш мобільної частини майна. Тому автори цієї роботи приєднуються до думок вчених-аналітиків, які наголошують на оборотних активах, як на найбільш ліквідних засобах.

2. Не можна не враховувати, що здатність до трансформації активів у гроші може відбуватися швидко або повільніше. Наприклад, суб'єкт господарювання може швидко продати оборотні активи, але із значними знижками в ціні, і отримати меншу суму, ніж реально коштує дане майно, тому у визначенні автори цієї роботи наголошують крім здатності до перетворення ще й на його швидкості.

3. Важливим практичним питанням оцінки фінансового стану в умовах дії ринкової економіки є дослідження можливості погашення саме поточних зобов'язань, а не всіх боргів, у тому числі і довгострокових. Тому автори цієї роботи приєднуються до думок тих вчених, які в цій частині визначення наголошують саме на поточних зобов'язаннях.

4. Дискусійним є питання про терміни погашення поточних зобов'язань, бо вони можуть бути прострочені та не прострочені, а саме: ті, які настають негайно, та ті, які будуть виникати відповідно до чинного законодавства, укладених договорів, контрактів та ін. На наш погляд, треба вказувати всі поточні борги оскільки можуть існувати і прострочені, котрі слід обов'язково враховувати при розрахунку різних показників ліквідності і проведенні фінансового аналізу.

В процесі систематизації існуючих пропозицій щодо ліквідності підприємства було виявлено, що більшість вчених до факторів, що впливають на ліквідність підприємства, відносять: якісну структуру активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти; структуру джерел коштів за терміном їх погашення; розмір кінцевого фінансового результату підприємства; швидкість обертання оборотного капіталу; забезпеченість підприємства оборотним капіталом та окремими їх елементами тощо.

На основі узагальнення робіт [3, 7, 8] в табл. 1 представлено фактори, які впливають на ліквідність підприємства.

Таблиця 1

Фактори впливу на ліквідність підприємства

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
одержання довгострокового кредиту	погашення довгострокових позик
інвестування капіталу	грошові виплати
прибутки	збитки
амортизаційні відрахування	податки на дохід від дооцінки активів
скорочення дебіторської заборгованості	інвестиції в основні засоби
скорочення запасів	збільшення дебіторської заборгованості
повернення наданих позик	погашення короткострокових кредитів
продаж необоротних активів	використання резервних фондів

В ряді робіт вітчизняних та зарубіжних вчених поняття «ліквідність» нерідко ототожнюють з поняттям «платоспроможність», хоча навряд чи це виправдано, оскільки кожне з них має власний економічний зміст.

В цьому сенсі, Ольховський А.М., Шемчук Є.В. та Вдовиченко В.О. [9] визначають платоспроможність як здатність підприємства своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що витікають з виробничих, кредитних та інших операцій грошового характеру.

Дещо під іншим кутом розуміють поняття платоспроможності інші автори. Так, у Костирко Л.А. [6] платоспроможність – це готовність підприємства проводити свої першочергові платежі за рахунок поточних надходжень коштів. Схожою є позиція і Котляра М. [7] – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.

І, нарешті, Ковальов В.В. [5] під платоспроможністю розуміє наявність у підприємства грошових коштів або їх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення. Цих вчених об'єднує однакове розуміння платоспроможності з позиції достатності грошових коштів. На нашу думку, кожне з розглянутих визначень містить своє раціональне зерно, з яким не можна не погодитися. Але доцільним представляється запропонувати власне визначення цього поняття, яке найбільш повно відображає сутність такого явища. Отже, платоспроможність – це здатність підприємства наявними в нього ресурсами своєчасно та в повному обсязі розрахуватися по своїм борговим зобов'язанням. Головною перевагою підходу є заперечення суворої прив'язки до грошових коштів, оскільки за домовленістю сторін підприємство може розрахуватися по своїх боргах і іншим товаром, тобто бартером.

Кожне підприємство, що функціонує на ринку, має як зовнішні, так і внутрішні зобов'язання. Зовнішні зобов'язання – це зобов'язання перед державними та місцевими бюджетами, банками, постачальниками, покупцями. Внутрішні зобов'язання – це зобов'язання перед філіалами, засновниками, працівниками підприємства тощо. Так, у вітчизняній економічній літературі існує думка, що розглядаючи платоспроможність підприємства, до уваги слід приймати, в першу чергу, його зовнішні зобов'язання [3]. Поясненням такої позиції є те, що оцінюючи фінансову стійкість підприємства вирішальне значення мають джерела фінансування його активів (внутрішні або зовнішні), у відповідності з чим і відбувається диференціація капіталу на власний та залучений. На наш погляд, цей підхід має декілька принципових недоліків. По-перше, не можна ототожнювати внутрішні зобов'язання підприємства із внутрішніми джерелами фінансування (статутним капіталом, нерозподіленим прибутком тощо). По-друге, зовнішні і внутрішні зобов'язання підприємства складають єдине зовнішнє джерело фінансування – залучений капітал. Таким чином, підприємство правильніше вважати платоспроможним, якщо його платіжні засоби перевищують строкові зобов'язання, як зовнішні, так і внутрішні. При цьому до платіжних засобів необхідно відносити грошові кошти, короткострокові цінні папери та частину дебіторської заборгованості щодо якої є впевненість у надходженні.

Платоспроможність підтверджується даними:

Наявність грошових коштів на рахунках в банках, короткострокових фінансових вкладень. Ці активи повинні мати оптимальну величину. Чим більший їх розмір, тим з більшою ймовірністю можна стверджувати, що підприємство має достатньо коштів для поточних розрахунків. Однак, наявність незначних залишків коштів не завжди означає, що підприємство не є платоспроможним: гроші можуть надійти на рахунки, в касу на протязі найближчих днів, короткострокові фінансові вкладення легко перетворити в гроші. Постійна кризова відсутність грошей призводить до того, що підприємство

перетворюється на “технічно неплатоспроможне”, а це вже може розглядатися як перша ступінь до банкрутства;

Відсутність простроченої заборгованості та затримки платежів;

Несвоєчасне погашення кредитів, а також тривале безперервне користування кредитами.

Низька платоспроможність може бути як випадковою, тимчасовою, так і тривалою, хронічною. Причинами цього можуть бути: помилки в розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості; невиконання планових завдань виробництва і реалізації продукції внаслідок порушення її структури та асортименту, підвищення собівартості продукції; неплатоспроможність самих покупців і замовників; нестаток власних джерел фінансування підприємства; значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість та у надлишкові виробничі запаси; нераціональна структура оборотних коштів та низька їх оборотність; інфляційні процеси та податкова політика тощо.

Неплатоспроможність підприємства можна визначити і візуально: відсутність грошей на рахунках в банках, наявність прострочених кредитів, позик, тривале порушення термінів виплати заробітної плати тощо, наявність простроченої кредиторської заборгованості постачальників тощо. Слід відмітити, що останнє твердження вірно не завжди. Наведемо дві найбільш характерні причини.

По-перше, фірми-монополісти можуть свідомо йти на не суворе виконання контрактів зі своїми постачальниками та підрядниками (логіка проста: не буде слідувати нашим правилам гри – знайдемо вам заміну).

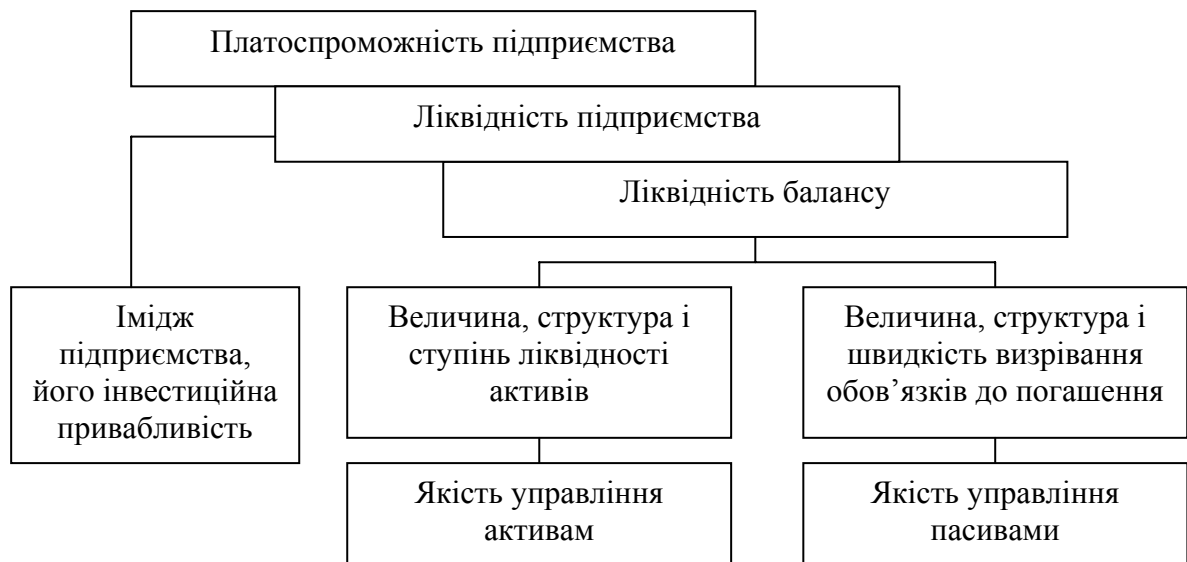
Така ситуація склалася в 90-х роках у відносинах великих універмагів та підприємств, що поставляють їм товари, – універмаги часто не витримують терміни оплат за поставлені товари.

По-друге, в умовах інфляції непродумано складений договір на надання коротко- або довгострокової позики може викликати спокусу порушити його і сплачувати штрафи знеціненими грошима.

Виходячи з вищевикладеного на рис. 1 представлено взаємозв'язок між платоспроможністю, ліквідністю підприємства і ліквідністю балансу, яку можна порівняти з багатоповерховим будинком, у якому всі поверхи рівнозначні, але другий поверх не можна звести без першого, а третій – без першого і другого.

Ліквідність балансу, що базується на рівновазі активів і пасивів, є основою (фундаментом) платоспроможності й ліквідності підприємства. Іншими словами, ліквідність – це спосіб підтримки платоспроможності. Але разом з тим, якщо підприємство має високий імідж і постійно платоспроможне, то йому легше підтримувати свою ліквідність.

Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства. Разом з тим ліквідність характерна як для поточного стану розрахунків, так і на перспективу. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але мати несприятливі можливості в майбутньому, і навпаки. Платоспроможність підприємства може змінюватися: через несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості підприємству, воно може стати неплатоспроможним, оскільки настав час платити кредиторам, а на розрахунковому рахунку недостатньо грошових ресурсів для погашення цієї заборгованості. Тому потрібно, щоб ліквідних коштів вистачало для погашення всіх необхідних платежів.



*Рис. 1. Взаємозв'язок між показниками ліквідності та платоспроможності підприємства*

**Висновки.** В роботі вирішено важливе науково-практичне завдання щодо критичного аналізу та розвитку сучасних підходів до визначення поняття «ліквідність» та «платоспроможність». Основні висновки та рекомендації полягають у такому:

1. Встановлено, що ліквідність підприємства – це здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

2. З'ясовано, що платоспроможність – це здатність підприємства наявними в нього ресурсами своєчасно та в повному обсязі розрахуватися по своїм борговим зобов'язанням.

**Перспективи подальших досліджень.** Зважаючи на те, що на сьогодні теоретиками фінансового аналізу розроблено безліч методичних підходів до оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства, а його практики значну їхню частину використовують у фінансово-господарській діяльності, на наш погляд, вибору найприйнятнішого з них, має передувати розгляд принципів здійснення цього процесу, що є предметом подальшого дослідження авторів цієї роботи.

### Література

1. Бригхэм Е.Ф. Финансовый менеджмент: [учебник] / Е.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – С.Пб.: Питер, 2009. – 960 с.
2. Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента: [учебник] / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. – Вильямс, 2008. – 1225 с.
3. Горбатенко А.А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах / А.А. Горбатенко // Вісник Української академії Банківської Справи. – 2009. – № 1(26). – С. 31-40.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова – М.: Изд-во "Бухгалтерский учет", 2002. – 528 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Костырко Р.А. Финансовый анализ: [учебное пособие] / Р.А. Костырко – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
7. Котляр М. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансової стійкості

підприємства / М. Котляр // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №4. – С. 124.

8. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. — М. : Дело и Сервис, 1998. — 304 с.

9. Ольховський А.М. Ліквідність і платоспроможність підприємства: концептуальний підхід / А.М. Ольховський, Є.В. Шемчук, В.О. Вдовиченко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 118-123.

10. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия : [учебник] / Л.В. Прыкина – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 360 с.

11. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Г.Г. Старостенко – К. : ЦНЛ, 2006. – 224 с.

12. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / О.О. Шеремет – К. : Міленіум, 2003. – 160 с.

**Summary.** Approaches of Ukrainian and foreign scientists on the definitions of "liquidity" and "solvency" have been analyzed. Factors of influence on the liquidity of the company have been researched. The connection between the concepts of "liquidity of the enterprise", "liquidity balance" and "solvency" was made.

**Keywords:** business, liquidity, solvency, liquidity impacts, financial stability.

*Стаття надійшла до редакції 05.04.2011*

## АНАЛІЗ ЗМІН В ОПОДАТКУВАННІ ТА ОЦІНКА ЇХ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

**Анотація.** Розглянуті основні положення Податкового кодексу України з позицій їх впливу на розвиток страхового бізнесу в Україні. Основна увага приділена аналізу змін в оподаткуванні прибутку страхових компаній та їх впливу на розвиток страхової діяльності і національної економіки загалом.

**Ключові слова:** Податковий кодекс, страхування, прибуток, оподаткування, страхова компанія, податкове навантаження.

**Постановка проблеми.** Система оподаткування страхової діяльності в Україні формувалась в умовах глобальної перебудови національної економіки до вимог ринкової системи господарювання. Складний, довготривалий та суперечливий процес реформування вітчизняної економіки безпосередньо позначився на особливостях побудови системи оподаткування страхової діяльності. Зокрема, ґрунтуючись на загальних принципах оподаткування суб'єктів економіки і спільній для них законодавчій базі, прийнятій в Україні, оподаткування страхових компаній суттєво відрізняється не тільки від інших вітчизняних підприємств, а й зарубіжних страхових компаній. Протягом всього періоду формування вітчизняного страхового ринку в Україні (починаючи з 1991 р. з прийняттям Закону України «Про систему оподаткування в Україні») здійснювався активний пошук визначення оптимальних вимог до оподаткування страхових компаній. Найбільша увага приділялась обґрунтуванню та вибору оптимальних бази і ставки оподаткування. Однак, не зважаючи на багато чисельні зміни в чинному законодавстві України стосовно оподаткування страхових компаній, розв'язати проблемні питання в сфері страхової діяльності поки що не вдалося.

Про наявність проблем в сфері страхування, які прямо або опосередковано пов'язані з системою оподаткування страхових компаній, контролем за їх діяльністю, свідчать такі негативи як: високий рівень шахрайства в сфері страхової діяльності (відмивання «брудних» грошей, ухилення від оподаткування, переведення грошових потоків в офшорні зони тощо). Розв'язання зазначених проблемних питань потребує поглибленого дослідження причин їх виникнення та обґрунтування можливостей усунення.

**Аналіз останніх досліджень** свідчить про те, що результати функціонування страхових компаній України не знаходять належного висвітлення в засобах масової інформації. Високий рівень закритості результатів фінансової діяльності страховиків не тільки породжує недовіру населення та юридичних осіб до достовірності інформації, яку вони отримують від страхових компаній стосовно їх фінансової надійності та платоспроможності, а й дозволяють останнім використовувати схемні технології ухилення від податків.

Необхідність вдосконалення системи оподаткування страхових компаній України та забезпечення відкритості фінансових результатів їх господарювання знайшли висвітлення в публікаціях В. Базилевича, А. Василенко, О. Гаманкової, О. Філанюка та багатьох інших. Прийняття Податкового кодексу України формує нову методологічну базу для побудови раціональних податкових відносин в сфері страхової діяльності та

посилення їх впливу на забезпечення ефективного розвитку національної економіки, страхових компаній при збереженні прав і інтересів страхувальників.

Зміни передбачені Податковим кодексом України, торкаються всіх без виключення суб'єктів економіки, а його впровадження є складним і досить довготривалим процесом, що потребує поглиблених досліджень, пов'язаних з оцінкою можливих результатів.

**Мета статті** полягає в дослідженні та оцінці змін в оподаткуванні страхових компаній, передбачених Податковим кодексом України, з позицій позитивності їх впливу на забезпечення розвитку цивілізованих страхових відносин в державі.

**Виклад основного матеріалу.** Податковий кодекс України вносить цілу низку кардинальних змін в систему оподаткування страхових компаній, ефективність впровадження в практику господарювання доцільно оцінювати з наступних позицій:

–відповідності принципом побудови, цілям і завданням загальної вітчизняної системи оподаткування;

–здатності задекларованих змін ліквідувати або при наймі знизити дію негативних факторів і явищ, які мають місце у вітчизняній системі оподаткування страхової діяльності.

Дослідження показали, що на всіх етапах становлення оподаткування страхової діяльності будувалось на загальних принципах вітчизняної системи оподаткування, підпорядковуючись її основним цілям і завданням, регламентованих чинним законодавством України. В цьому аспекті можна констатувати, що за кількісним складом податків, що мають сплачувати юридичні особи, страхові компанії не мають з ними суттєвих розбіжностей.

Особливості стосуються процесів формування та технології сплати окремих видів податків. Оскільки об'єктом оподаткування страхової діяльності був валовий дохід, а з прийняттям Податкового кодексу України став прибуток, то можна констатувати, що саме страхові компанії зазнали найбільш суттєвих змін в оподаткуванні своєї діяльності.

Важливо звернути увагу на те, що законодавча база стосовно оподаткування прибутку суб'єктів господарювання в Україні неодноразово змінювалась [1-2]. В сфері страхування здійснювався інтенсивний пошук оптимального механізму оподаткування страхових компаній [3]. Зокрема, у 1991 р. страховики оподаткувалися на загальних засадах. Об'єктом оподаткування був визначений балансовий прибуток за ставкою оподаткування 35%. У 1992 р. об'єкт оподаткування і ставка були змінені. Об'єктом оподаткування було визнано валовий дохід за ставкою оподаткування на рівні 55%. Протягом 1993-1994 рр. база і ставка оподаткування в страхуванні змінювались неодноразово. Починаючи з 1995 р. було прийняте рішення щодо оподаткування страхових компаній за балансовим прибутком за ставкою оподаткування 30%. Однак при цьому були внесені зміни у визначенні об'єкту оподаткування. Законом України «Про страхування» (1996 р.) був визначений новий порядок формування прибутку від страхової діяльності, який значно відрізнявся від загального Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (1995 р.). наявність суперечностей в законодавчій базі щодо оподаткування прибутку страхових компаній була частково ліквідована Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22 травня 1997 р. (ст. 72 «Оподаткування страхової діяльності»). Було, зокрема, виділено та віднесено страхові операції до особливого виду, які підлягають під спеціальний порядок оподаткування. Від тоді і до прийняття Податкового Кодексу України діяльність страхових компаній оподатковувались особливим чином, відмінним від оподаткування іншої підприємницької діяльності. Об'єктом прямого оподаткування слугував не прибуток, як у інших суб'єктів господарювання, а валовий дохід, який



визначався як сума страхових платежів, одержаних страховиком протягом звітного періоду за договорами страхування і перестраховання, зменшену на суму страхових платежів переданих перестраховикам.

Ставка оподаткування не залежала від результатів фінансової діяльності страховика і включалась в ціну страхового платежу. Фактично це був непрямий податок (рис. 1).

Ця особливість аргументувалась тим, що страхові операції мають відмінне від отримання прибутку цільове спрямування, їх метою є страховий захист страхувальників.



*Рис. 1. Оподаткування страхової діяльності до прийняття Податкового Кодексу України*

Податковий Кодекс України вносить такі зміни в оподаткування страхових компаній [4, ст. 152.1]:

– об'єктом оподаткування страховика стає прибуток від впровадження його діяльності;

– основна ставка податку становить 16 відсотків з введенням наступних перехідних положень в часі;

- з 1 квітня 2011 року по 31 грудня включно – 23%;
- з 1 січня 2012 року по 31 грудня включно – 21%;
- з 1 січня 2013 року по 31 грудня включно – 19%;
- з січня 2014 року – 16%.

Внесена також низка змін щодо умов оподаткування різних видів страхової діяльності. Так прибуток від страхової діяльності з довгострокового страхування життя (як і до прийняття Податкового кодексу України) згідно нових правил не

оподатковуються. Однак змінені умови, що передбачають віднесення страхування життя до категорії довгострокове. Якщо до прийняття Податкового кодексу під довгостроковим терміном вважався період 10 і більше років, то після його прийняття від був скорочений удвічі. Тобто до довгострокового страхування життя відносяться всі договори заключні зі страховиком на п'ять і більше років.

За новими правилами зняті обмеження з підприємств та інших юридичних осіб щодо віднесення на власні валові витрати страхові платежі на страхування своєї господарської діяльності.

У новому Податковому кодексу, зокрема, вказано, що до складу витрат (собівартості товарів та послуг) включається будь-які витрати із страхування майна, відповідальності за екологічну та ядерну шкоду, фінансових кредитних та інших ризиків пов'язаних із впровадженням підприємством господарської діяльності, в межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного виду страхування. Тобто планку не більше 5% валових витрат за звітний податковий період, яка була встановлена раніше вже знято. По крайній мірі про неї ніде; не вказано. Єдине в чому є обмеження - це в страхуванні ризиків, пов'язана із виробництвом національних фільмів. Тут страхові платежі можна відносити на витрати у розмірі не більше 10% вартості виробництва національного фільму [4, ст. 152.1].

Згідно нових правил не оподатковуються договори з обов'язкових видів страхування у межах міжнародної системи «Зелена карта», а також страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту.

Порівняно із старим законодавством добавилась ще міжнародні угоди «Зелена картка». Як і раніше договори з перестраховиками - нерезидентами, рейтинг фінансової надійності яких відповідає вимогам, установленим спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг, не оподатковуються. В інших випадках, тобто з перестраховиками, які не мають відповідного рейтингу, оподаткування здійснюється за ставкою 12% суми таких виплат за власний рахунок у момент здійснення їх перерахування.

Введено новий пункт, згідно якого страхування ризиків за межами України, які здійснюються на користь нерезидентів (крім полісів «Зелена картка») оподатковується за ставкою 4% від суми, що перестраховується, за власний рахунок страховика.

Важливо звернути увагу на те, що введений дванадцяти процентний бар'єр при перестраховуванні ризиків у перестраховиків нерезидентів, які не мають відповідного рейтингу, лишився без змін. Справа в тому, що проблема відмивання «брудних грошей» і вивозу капіталу за кордон через операції перестраховування з нерезидентами все ще не вирішена.

Як відомо, будь-яка страхова компанія в Україні може перестраховувати свої ризики в солідних перестраховувальних компаніях з високим рейтингом на страхових ринках Великобританії, Німеччини, Швейцарії і т.д. або у сумнівних компаніях, які не мають високих рейтингів на страхових ринках країн Прибалтики, на Кіпрі, в офшорних зонах [5].

При цьому, якщо цільове використання перестраховувальних премій у компаніях з високим рейтингом не викликає сумнівів, то відтік капіталу в Прибалтійські країни і в офшорні зони пов'язують з різними тіншовим схемами.

Пік розвитку операцій з «псевдоперестраховування» вважається 2004 2005 роки. Лідерами таких операцій були страхові компанії «Оберіг» «Максимум», «Громада», «Егіда», «Либідь» та ін. Лише в 2004 році під видом перестраховування у країни Балтії було виведено грошових коштів понад 2 млрд. грн. [7].

Отже 12% - податок з перестраховальних операцій українських страхових компаній з нерейтинговими перестраховиками - нерезидентам (до яких відносять компанії по «відмиванню грошей») все ще лишається актуальним і має на меті відсікти сумнівні компанії, імовірність відмивання через, які «брудних» грошей найбільша.

Що стосується оподаткування доходів страхувальників фізичних осіб то по суті нічого не змінилося.

Базою оподаткування які і раніше є чистий річний оподатковуваний дохід, який визначається шляхом зменшення загального оподаткованого доходу на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також на суму податкової знижки звітного року [4, ст. 164.6]

Ставка податку становить 15% бази оподаткування щодо доходів, які не перевищують 10-кратний розмір мінімальної зарплати встановленої на січня податкового року.

Для сум доходів, які перевищують зазначену межу - 17% [4, ст. 167.1]. До податкової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку такі витрати:

– Сума внесків страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду НПФ, банківській установі за договорами довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та на банківський пенсійний рахунок, але в розмірі який не перевищує податкової соціальної пільги (місячний прожитковий мінімум для працездатної особи  $\times 1,4$ ).

При страхуванні члена сім'ї платника податку першого ступеня споріднення 50% податкової соціальної пільги, в розрахунку на кожного застрахованого члена сім'ї. [4, ст. 166.3.5.; ст. 169.4.1.].

Новий порядок оподаткування передбачений Кодексом України передбачає такі правила:

### **1. Договори довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного оподатковується наступним чином:**

За ставкою 15%-17%:

А. Оподатковується 60% суми: одноразової страхової виплати регулярної послідовної виплати (ануїтету).

Якщо вигодонабувач є страхувальником за договором, оподаткуванню підлягає величина перевищення страхової виплати над сумою внесених страхових платежів за правилами оподаткування доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках.

Б. Оподатковується викупна сума у разі дострокового розірвання угоди [4, ст. 170.8.2].

Не підлягають оподаткуванню страхові суми, регулярні послідовні виплати (ануїтети) за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення:

- а) якщо застрахована особа платник податку не досяг повноліття;
- б) якщо застрахована особа має не менше ніж 70 років;
- в) якщо застрахована особа в результаті нещасного випадку отримала інвалідність I групи;
- г) сума одноразової пенсійної виплати учаснику недержавного пенсійного фонду або Накопичувального фонду за рахунок коштів Накопичувального фонду [4, ст. 170.8.3.].

### **2. Оподаткування страхової виплати, отриманої у формі спадщини:**

Сума страхового відшкодування (страхових виплат) за страховими договорами, а також сума, що зберігається відповідно на пенсійному депозитному рахунку, накопичувальному пенсійному рахунку індивідуальному пенсійному рахунку

спадкодавця оподатковується за нульовою ставкою (тобто не оподатковується) якщо успадковується особою яка є інвалідом I групи або має статус дитини-сироти або дитини, позбавленої батьківського піклування [4, ст. 174.1.; 174.2.1].

Порівняно із старим законодавством у новому Податковому Кодексі добавились поняття статусу дитини-сироти та дитини, позбавленої батьківського піклування.

Досить суттєві зміни в соціальному страхуванні. З 1 січня 2011 року набрав чинності Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [6].

До прийняття закону страхувальники - це роботодавці та наймані працівники сплачували внески у відповідних пропорціях на кожний вид соціального страхування. Після набуття чинності вище вказаного закону єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування страхувальника будуть перераховувати до Пенсійного фонду України.

Пенсійний фонд України - це тепер орган, який уповноважений вести облік платників єдиного внеску, забезпечувати збір та ведення обліку страхових коштів, контролювати повноту та своєчасність їх сплати.

Страхові кошти, акумульовані на централізованих рахунка Пенсійного фонду, автоматично перераховуються не пізніше наступного операційного дня після їх зарахування на Централізовані рахунки фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування відповідно до визначених законом пропорцій

Пропорції залежать від класу професійного ризику виробництва. Всього передбачено 67 таких класів.

Звичайно єдиний внесок на соціальне страхування страхувальники мають право відносити до складу своїх витрат.

Впровадження Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» спрямоване на підвищення ефективності роботи фондів соціального страхування, а саме:

- зосередження функцій, пов'язаних з формуванням страхових коштів, в одному органі;
- запровадження єдиної для всіх фондів інформаційної бази, що забезпечить прозорість фінансових потоків;
- підвищить платіжну та звітну дисципліну платників єдиного внеску;
- зумовить більш раціональне використання коштів;
- дасть можливість дещо скоротити адміністративний апарат.

**Висновки.** Аналіз і оцінка, передбачених Податковим Кодексом України, що стосуються оподаткування страхової діяльності дозволяють зробити такі висновки:

1. Поетапне зниження ставки оподаткування прибутку страхових компаній від впровадження їх діяльності майже вдвічі не тільки суттєво знизить податкове навантаження на страховиків, а й сприятиме їх подальшому розвитку в умовах наростання конкуренції в ринковому середовищі.

2. Водночас зниження ставки оподаткування прибутку страховиків може негативно позначитись на наповненні державного і місцевого бюджетів. Тому в процесі впровадження нових положень оподаткування прибутку страховиків актуальності набувають питання, пов'язані з моніторингом їх впливу як на розвиток страхового ринку України, так і національної економіки загалом.

3. Нові правила оподаткування операцій з перестраховиками в цілому спрямовані на ліквідацію таких негативів як відмивання брудних грошей, налагодження співпраці вітчизняних страховиків із відомими зарубіжними страховими компаніями, які мають високий імідж і рейтинг на світовому страховому ринку. Однак реалізація цього напряму потребує підкріплення з боку держави реальними мотиваційними важелями.

4. Зниження обмежень з боку юридичних осіб щодо внесення на власні валові витрати страхових платежів, спрямованих на страхування своєї господарської діяльності потребують розроблення чітких правил контролю за цільовим використанням таких витрат.

В цілому можна констатувати, що зміни передбачені Податковим кодексом України стосовно оподаткування страхових компаній, спрямовані на адаптацію вітчизняного страхування до міжнародних страхових ринків та розвиток в країні цивілізованих страхових і податкових відносин.

### Література

1. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22 червня 2003 р. №889-IV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main).
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 27 червня 1995 р. №247/95-ВР : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [pro-u4ot.info/index.php%3Fsection%3Db](http://pro-u4ot.info/index.php%3Fsection%3Db).
3. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій : [навч. посібн.] / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 170.
4. Податковий кодекс України. – К. : Алерта; Центр навч. літер., 2011. – 488 с.
5. Машина Н. І. Міжнародне страхування : [навч. посіб.] / Н. І. Машина ; ДЕГУ. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – С. 136.
6. Дані з веб-сторінки Юридичної компанії «Об'єднаний юридичний департамент» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.oud.in.ua.com](http://www.oud.in.ua.com).

**Summary.** Considered substantive provisions of the Internal revenue code of Ukraine from positions of their influence to development of insurance business in Ukraine. Basic attention is spared to the analysis of changes in taxation of income of insurance companies and their influence on development of insurance activity and national economy on the whole.

**Keywords:** the Internal revenue code, insurance, income, taxation, insurance company tax loading

*Стаття надійшла до редакції 05.04.2011*

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті розглядаються питання формування стратегії напрямків інвестиційної діяльності на підприємствах. Досліджено етапи розробки інвестиційної стратегії на підприємствах. Визначено окремі аспекти процесу формування інвестиційного портфеля підприємств. Запропоновано алгоритм розробки інвестиційної стратегії підприємств.

**Ключові слова:** інвестиційний портфель, інвестиційна стратегія, інвестування, прибутковість, ефективність, інвестиційний цикл, процес, інвестиційна діяльність.

**Вступ.** Дослідження проблем інвестування економіки завжди знаходилося в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що інвестиції зачіпають найглибінніші основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання в цілому. В сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов становлення ринкової економіки, структурних зрушень в народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним з найдійовіших механізмів соціально-економічних перетворень.

Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, положення і рівень технічного рівня основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому.

Формування напрямків інвестиційної діяльності на підприємствах з урахуванням перспективи являє собою процес розробки інвестиційної стратегії.

Інвестиційна стратегія підприємств є системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набором найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти процесу формування інвестиційного портфеля підприємств досліджено в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів.

Серед російських вчених найбільш відомими є роботи з інвестиційного менеджменту Н.В. Сичової, Я.М. Мікіна, І.Т. Балабанова, Б.І. Альохіна та ін.

В Україні останні п'ять років (раніш інвестиційний менеджмент і портфельний менеджмент не мали практики через відсутність фондового ринку) питаннями інвестиційного і портфельного менеджменту займаються І.Т. Бланк, О.О. Пересада, Л.І. Нейкова, Д.М. Черваньов, А.Ф. Гойко, Г.М. Поддєрьогін, А.Г. Ахламов, А.В. Козаченко та ін.

Вже на початку 90-х рр. багато видатних економістів, у тому числі і Нобелівські лауреати В. Леонтьєв, К. Ерроу та ін., попереджали про необхідність врахування такої специфіки постсоціалістичних країн, у тому числі України, як гіпертрофована структура монополізованого виробництва, менталітет населення, три покоління якого прожили без приватної власності тощо.

Виходячи з того, що темпи змін, що відбуваються в українській економіці потребують постійного коригування інвестиційної діяльності як програми дій корпоративних структур, зростання ролі інвестиційної стратегії як важливого і самостійного елемента загальної стратегії вимагає постійного вивчення.

До того ж велика ціна помилок при прийнятті рішень в управлінні корпоративними системами створює проблеми, для вирішення яких необхідна розробка методичних основ оцінки ефективності прийнятої інвестиційної стратегії.

**Метою статті** є дослідження проблемних питань формування стратегії напрямків інвестиційної діяльності на підприємствах. Відповідно до поставленої мети виділено наступні завдання дослідження: розробка алгоритму розробки інвестиційної стратегії підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз інвестиційної діяльності корпоративних систем показує, що більшість інвесторів обирають більш ніж один об'єкт інвестування, тобто формують визначену їхню сукупність. Цілеспрямований підбір таких об'єктів являє собою процес формування інвестиційного портфеля.

Мета формування інвестиційного портфеля на підприємствах визначається як забезпечення реалізації інвестиційної стратегії шляхом добору найбільш ефективних і надійних інвестиційних проектів і фінансових інструментів. З урахуванням основної мети розробляється система приватних цілей, що забезпечують реалізацію інвестиційної стратегії. Так, приватними цілями, наприклад, можуть бути такі: забезпечення мінімуму ризиків, забезпечення заданого рівня ліквідності тощо [1].

Вихідною передумовою формування інвестиційної стратегії підприємств є базова стратегія економічного розвитку корпоративної структури (КС). Стосовно неї інвестиційна стратегія носить підпорядкований характер і повинна узгоджуватися з нею за цілями і етапами реалізації. Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один з головних факторів забезпечення ефективного розвитку КС відповідно до обраної нею загальної економічної стратегії.

З урахуванням інвестиційної стратегії, пропонуємо алгоритм (послідовність) формування інвестиційної стратегії корпоративної структури (рис. 1).



*Рис. 1. Алгоритм розробки інвестиційної стратегії підприємств*

Початковим етапом розробки інвестиційної стратегії підприємств є визначення загального періоду її формування. Цей період залежить від ряду умов. Головною умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії підприємств є передбачуваність розвитку економіки в цілому й інвестиційного ринку зокрема. В умовах нинішнього нестабільного (а за окремими напрямками – не передбачуваного) розвитку економіки країни цей період не може бути занадто тривалим і в середньому не може виходити за рамки 3-5 років (для порівняння слід зазначити, що інвестиційна стратегія найбільших компаній країн з розвинутою ринковою економікою розробляється на період 10-15 років).

Важливою умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії підприємств є тривалість періоду; прийнятого для формування загальної стратегії КС. Через те, що інвестиційна стратегія носить стосовно неї підпорядкований характер, вона не може виходити за межі цього періоду (більш короткий період формування інвестиційної стратегії достатній, тому що заключні етапи економічної стратегії можуть не потребувати змін інвестиційної діяльності). Однією з умов визначення періоду формування інвестиційної стратегії на рівні корпоративних систем є їхня галузева приналежність [2].

Результати обстеження окремих компаній, наприклад США показують, що:

- найбільший період (понад 10 років) характерний для розробки інвестиційної стратегії так званими інституціональними інвесторами (інвестиційними фондами, інвестиційними компаніями тощо);
- менший період (5-10 років) характерний для компаній і фірм, що здійснюють свою діяльність у сфері виробництва засобів виробництва й у видобувних галузях промисловості;
- ще більш короткий період (3-5 років) характерний для компаній і фірм, що здійснюють свою діяльність у сфері виробництва споживчих товарів, роздрібної торгівлі і послуг населенню [3].

Ми вважаємо, що і в наших умовах таку галузеву диференціацію середнього періоду формування інвестиційної стратегії варто вважати доцільною.

Наукові дослідження на підприємствах показали, що однією з умов визначення періоду формування інвестиційної стратегії є розмір корпоративної структури. Інвестиційна діяльність великих структур зазвичай прогнозується на більш тривалий період.

На нашу думку, при формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності на підприємствах необхідно виходити насамперед із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть бути сформовані у вигляді забезпечення приросту капіталу, приросту рівня прибутковості інвестицій і суми доходу від інвестиційної діяльності, зміни пропорцій у формах реального і фінансового інвестування тощо. При цьому формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинне погоджуватися зі стадіями життєвого циклу і цілями господарської діяльності корпоративної структури.

Ми вважаємо, що розробку найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності на підприємствах необхідно здійснювати за двома напрямками. Один з них охоплює розробку стратегічних напрямків інвестиційної діяльності, інший – розробку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Цей етап є найбільш відповідальним і складним.

На нашу думку для того, щоб прогресивні напрямки інвестиційної стратегії і важливі складові її ефективності на підприємствах було реалізовано, потрібно всіма можливими способами нарощувати й підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, стимулювати підвищення його творчої віддачі,



реконструювати старий господарський механізм і створити новий, який зробив би процес упровадження науково-технічного прогресу життєво необхідним і тому вигідним.

Наукові дослідження показали, що важливу роль у скороченні тривалості інвестиційного циклу та підвищенні його ефективності на підприємствах відіграє інфраструктурна ланка. Необхідно зміцнити ремонтно-експлуатаційну базу підприємств, систему виробничо-технологічної комплектації, складське господарство та інші виробничі служби. Високі вимоги висуваються до кадрового потенціалу, тому слід розширити підготовку працівників через професійно-технічні училища, налагодити їх планову перепідготовку за новими спеціальностями, пов'язаними з новою технікою та технологією. Значну увагу треба приділити розвитку соціально-побутової інфраструктури – будівництву житла, дитячих дошкільних закладів, санаторіїв-профілакторіїв. Усе це створить необхідні умови для стабілізації трудових колективів і неухильного підвищення ефективності їх праці. Втілення всіх складових противитратної концепції розвитку промислових комплексів забезпечить поступовий перехід до ефективного інвестування економіки України.

Процес розширеного відтворення основних фондів і виробничих потужностей в Україні реалізується за допомогою будівництва нових, розширення, реконструкції й технічного переоснащення діючих підприємств, формування міжгалузевих народногосподарських і територіально-виробничих комплексів [4]. Ми вважаємо, що ефективно збалансоване здійснення інвестиційного процесу відповідно до поставлених соціально-економічних цілей і завдань є найважливішим джерелом економічного зростання й підвищення добробуту людей. Тому, на нашу думку, важливо забезпечити раціональне поєднання інвестиційної стратегії й тактики, тобто шляхів досягнення загальної мети з конкретними рішеннями щодо її втілення на різних рівнях господарського управління.

Інвестиційна діяльність на підприємствах збільшує основні фонди й виробничі потужності з урахуванням найновіших досягнень у галузі техніки й технології або підтримує її у працездатному стані. Багатогранні аспекти такої діяльності опрацьовуються за допомогою безперервного інвестиційного планування, яке охоплює різні проміжки часу. Стратегічні й тактичні цілі підприємства взаємопов'язані завдяки гармонійному розподілу функцій і завдань на стадії довгострокового прогнозу, розрахованого на 10 – 15 років, середньострокового плану, що складається на 3 – 8 років, і короткострокових планів, які розроблюються на один – три роки з глибоким конкретним опрацюванням усіх аспектів виробничої та інвестиційної діяльності. Динамізм і мінливість економічних ситуацій, що характерні для вільного підприємництва, підтримують рівновагу ринку в цілому, але вони ж зумовлюють періодичне коригування інвестиційних планів. Процес цей природний; він відбиває суть нових функцій вищого керівництва – управління підприємством замість вирішення оперативних контрольно-розподільних питань [5].

Ми вважаємо, що вихідними компонентами інвестиційного планування на підприємствах є пошук і формування варіантів капіталовкладень, визначення відносних і абсолютних розмірів їх прибутковості, встановлення можливостей фінансування за рахунок різних джерел, оцінювання надійності реалізації та можливості успіху того чи іншого варіанта інвестування. Для вирішення таких складних і нехарактерних для управлінського персоналу проблем доцільно залучати науково-консультаційні фірми або тимчасово наймати групи вчених спеціалістів у даній галузі наукових і практичних знань. Правильність прийнятих науково-технічних рішень, пов'язаних з практичними можливостями, буде виявлятися під час тривалого періоду благодійного впливу інвестицій на виробництво та збут продукції, збільшення прибутку підприємства.

**Висновки.** Основною метою підприємства в умовах ринкової економіки, як це впливає зі світового досвіду, є прибутковість. Наступна мета – збільшити обсяги виробництва й реалізації, створити й підтримувати добру репутацію підприємства у споживачів, високу продуктивність праці, поліпшити якість та споживчі властивості вироблюваної продукції, створити нові сучасні зразки виробів, досягти високих кількісно-кваліфікаційних показників, високого професійного рівня виробничого персоналу, домогтися його сумлінного ставлення до роботи, а також високої суспільної репутації. Деякі з цих показників важко піддаються кількісній оцінці, проте істотно впливають на розробку інвестиційної політики підприємства і дають змогу на будь-якому проміжку часу приймати правильні й обґрунтовані рішення щодо капіталовкладень.

### Література

1. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000, 160 с.
2. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент. – К.: МАУП, 1999. – 184 с.
3. Федоренко В.Г. Інвестознавство: Підручник: 2-ге вид., переробл. – К. МАУП, 2002. – 408 с.
4. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Інвестознавство: Підручник /За наук. ред. В.Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
5. Чучман Ю. Оцінка доцільності державних і приватних інвестиційних проектів: Навч. посібник : Пер. з англ. С.Соколик. – К.: вид-во УАДУ при Президентові України, 1998. – 104 с.

**Summary.** The article examines the strategy directions of investment activity in the workplace. Investigated stages of development of investment strategies in the workplace. Determined some aspects of the process of investment portfolio of enterprises. The algorithm development investment strategies of enterprises.

**Keywords:** investment portfolio, investment strategy, investment, profitability, efficiency, investment cycle, the process, investment activity.

*Стаття надійшла до редакції 07.04.2011*

## **ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Аннотация.** Белкоопсоюзом ведется активная и целенаправленная работа по обновлению и наращиванию материально-технической базы потребительской кооперации. За период с 2004 по 2010 годы освоено инвестиций в основной капитал в сумме 1 092,8 млрд.руб., введено в эксплуатацию свыше 1200 инвестиционных проектов. Белкоопсоюз участвует в различных Государственных и отраслевых инвестиционных программах. При этом инвестиционная деятельность потребительской кооперации сталкивается с рядом проблем: постоянное сокращение численности обслуживаемого населения, отсутствие реальных источников финансирования проектов, усиление конкуренции со стороны организаций частной и государственной форм собственности.

**Ключевые слова:** Белкоопсоюз, потребительская кооперация, инвестиционная деятельность, инвестиции в основной капитал, материально-техническая база.

Потребительская кооперация Республики Беларусь представляет собой уникальный социальный институт, партнер государства в решении социальных проблем. Организации потребительской кооперации участвуют в различных Государственных программах, направленных на решение социальных проблем общества и в первую очередь на сохранение социальной инфраструктуры в сельской местности.

С экономической точки зрения потребительская кооперация представляет собой хозяйственную систему универсального типа и осуществляет свою деятельность по 15 отраслевым направлениям.

Основными задачами потребительской кооперации являются:

- организация оптовой и розничной торговли, общественного питания;
- закупка у граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, и юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственного, растительного и технического сырья и т.д.;
- производство сельскохозяйственной продукции, пищевых продуктов, продовольственных товаров, продукции производственно-технического назначения;
- оказание платных услуг населению;
- организация рынков для торговли товарами;
- создание и развитие проектных, научных, производственных, строительномонтажных, транспортных и иных организаций;
- осуществление внешнеэкономической деятельности.

Реализация указанных задач направлена на удовлетворение потребностей пайщиков, населения в товарах и услугах. Многие из этих задач реализуется потребительской кооперацией в сельской местности, а организация обслуживания сельского населения, увеличение покупательской способности населения, создание новых рабочих мест, играет важную социальную роль в жизнедеятельности белорусского народа.

Деятельность потребительской кооперации Беларуси регулируется следующими законодательными актами: Гражданским кодексом Республики Беларусь (далее ГК) [1], Законом Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь» (далее Закон) [2].

Само определение «потребительская кооперация» подразумевает социальную направленность деятельности. Однако, на современном этапе развития, несмотря на присущий потребительской кооперации социальный характер деятельности, особая роль отводится именно ее организационно-хозяйственным функциям. Оценка деятельности потребительской кооперации сводится к объемным показателям и уровню рентабельности, что противоречит законодательному определению ее целей.

Согласно ст. 6 Закона основным звеном потребительской кооперации является потребительское общество, создаваемое в форме потребительского кооператива и представляющего собой в силу ст. 16 параграфа 5 ГК некоммерческую организацию. Созданная система потребительских обществ направлена на достижение социальных целей – удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах.

Потребительское общество (кооператив) является юридическим лицом. Получаемые потребительским кооперативом доходы от предпринимательской деятельности не распределяются между его членами, а используются для выполнения общих целей. Статья 26 Закона «Доходы (прибыль) потребительского общества и их распределение», по сути, не устанавливает никакого порядка распределения доходов (прибыли). Одновременно в пункте 5 ст. 116 ГК указано, что доходы (прибыль), полученные потребительским кооперативом не могут распределяться между его членами. Исходя из факта, что доходы, получаемые потребительским кооперативом, не распределяются между его членами, следует, что извлечение прибыли и распределение ее между членами пайщиками не является основной целью деятельности потребительского общества. Основная цель потребительской кооперации сугубо социальная и отражена в уставе потребительского общества.

Цель создания потребительского общества – удовлетворение материальных (имущественных) и иных потребностей членов общества, обслуживаемого населения, что и является основным отличием от коммерческих организаций, целью деятельности которых является максимальное получение прибыли.

Однако, являясь по сути некоммерческой организацией, потребительская кооперация функционирует за счет хозяйственной деятельности своих предприятий и если первоначально потребительские кооперативы формировались и функционировали за счет вступительных и членских взносов пайщиков, то в настоящее время, по мере своего развития, потребительская кооперация развивается и функционирует посредством осуществления хозяйственной деятельности кооперативных организаций, результатом которой является показатель прибыли.

Прибыль выступает главным фактором экономического развития и выживания в конкурентной среде и является важнейшим источником для устойчивого развития и текущей деятельности любой кооперативной организации и, как результат – достижение главной цели кооперации – удовлетворение потребностей населения.

Эффективность деятельности потребительской кооперации во многом определяется проводимой инвестиционной политикой и напрямую зависит от эффективности использования инвестиционных ресурсов.

Макроэкономический показатель по инвестициям в основной капитал является одним из важнейших, находящихся на контроле Правительства Республики Беларусь. Современные общегосударственные меры направлены на комплексное качественное обновление материально-технической базы предприятий различных отраслей и ведомственной подчиненности.

Белорусский республиканский союз потребительских обществ (далее Белкоопсоюз) ежегодно разрабатывает и утверждает инвестиционную программу в целом по системе, отраслевые инвестиционные программы, инвестиционные мероприятия по унитарным предприятиям. Кроме того, Белкоопсоюз, как ответственная организация, участвует в различных Государственных программах: Государственной комплексной программе развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007-2010 годы; Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы; Государственной программе возрождения и развития села на 2005-2010 годы и иных отраслевых программах. При этом следует учитывать, что инвестиционная политика системы потребительской кооперации в определенной степени имеет социальную направленность.

За период с 2004 по 2010 годы общий объем инвестиций в основной капитал по Белкоопсоюзу составил 1 092,8 млрд.руб. В 2001 году организациями потребительской кооперации направлено на инвестиции 23,4 млрд.руб., в 2007 - 155,1 млрд.руб., в 2010 - 249,8 млрд.руб. Таким образом, в 2010 году рост инвестиций к 2001 году составил 10,7 раза [3].

Всего за период с 2004 по 2010 годы сдано в эксплуатацию свыше 1200 инвестиционных (инновационных) проектов.

Так, в рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы Белкоопсоюзом предусмотрена реализация инновационных проектов на сумму свыше 73 млрд.руб.

В 2008 году введены в эксплуатацию комплекс для глубокой заморозки ягод и грибов в Глусском райпо и холодильный модуль по шоковой заморозке продукции в Октябрьском райпо. Шоковая заморозка плодоовощного и дикорастущего сырья в современных видах упаковки является одним из перспективных производств по выпуску конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках продукции.

В торговле и общественном питании запланировано открытие ряда новых современных объектов торговли и общественного питания.

Три кафе в Ивьевском, Толочинском и Быховском райпо сданы в эксплуатацию, что позволило улучшить организацию питания транзитных пассажиров в Республике Беларусь, а также внесло свой вклад в выполнение Программы развития туризма на 2008-2010 годы.

Введены в эксплуатацию крупные торговые объекты в Лидском, Шкловском, Островецком, Калинковичском, Воложинском, Кобринском, Светлогорском райпо, а также магазин в г. Могилеве.

В промышленности организовано производство одноразовой посуды на ЧУП «Борисовский комбинат текстильных материалов», проведено техническое перевооружение ЧУП «Гомельский завод торгового оборудования», реконструирован печатный участок на ЧУП «Завод Белкооппрогресс», организовано производство по разволокнению вторичных текстильных материалов и производство нетканых полотен на ЧУП «Бобруйский комбинат нетканых материалов».

В рамках Государственной комплексной программы развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007-2010 годы проведена реконструкция ЧУП «Кировский консервный завод», хлебозавода Малоритского райпо, модернизация и техническое перевооружение колбасного производства филиала Столинского райпо «Комбинат кооперативной промышленности».

На реализацию Государственной программы возрождения и развития села на 2005-2010 годы Белкоопсоюзом направлено свыше 150,0 млрд.руб. инвестиций.

При этом необходимо отметить, что деятельность потребительской кооперации на селе высокзатратная. Так, затраты на содержание торговой сети и ее обслуживание

(доставка товаров) в сельской местности гораздо выше, чем в районных центрах, при том, что покупательская способность сельского населения значительно ниже, что в свою очередь влияет на объемы товарооборота и приводит к убыточной деятельности торговых организаций в этих регионах. Потребительская кооперация содержит эти высокозатратные и, зачастую убыточные торговые предприятия, за счет общих результатов деятельности кооперации. В свою очередь новое строительство, реконструкция и модернизация объектов, расположенных в сельской местности и малых городах практически не окупаемы и характеризуются значением показателя «срок окупаемости» от 100 лет и выше.

Основным негативным моментом в деятельности потребительской кооперации является постоянное сокращение численности сельского населения, обслуживаемого системой. С 2005 по 2010 годы численность сельского населения сократилась с 2744,2 тыс. чел. до 2422,1 тыс. чел., в том числе только за 2009 год – на 101,3 тыс. чел. Кроме того, темпы роста заработной платы работников сельскохозяйственного производства, которые составляют основной контингент покупателей потребительской кооперации, ниже, чем по Республике Беларусь, а размер их заработной платы в несколько раз ниже средней заработной платы по народному хозяйству Республики Беларусь.

Также необходимо отметить, что за последние годы, по республике наблюдается тенденция роста торговых площадей и количества крупных торговых предприятий, в первую очередь в Минске и областных центрах. Например, только за 2009 год открыто более 2090 торговых объектов, в т.ч. 18 – с торговой площадью свыше 1000 кв. метров, что привело к росту торговых площадей по стране на 200 тыс. кв. метров. По Белкоопсоюзу за 2009 год также открыто 128 торговых объектов, однако, с учетом оптимизации количества объектов, находящихся в сельской местности, заменой их автомагазинами, в целом по Белкоопсоюзу роста торговых площадей в 2009 году не произошло.

Таким образом, необходимо рассматривать участие государства в организации деятельности потребительской кооперации в малых городах и сельской местности. Без государственной поддержки предприятиям потребительской кооперации в данном секторе, возможно с течением времени система просто не сможет выполнять одну из важнейших социальных задач ввиду ее ограниченных финансовых ресурсов.

Белкоопсоюз, является единственной организацией среди министерств и ведомств Республики Беларусь, которая являясь заказчиком и исполнителем ряда Государственных программ и при этом не получает бюджетные средства для финансирования своих проектов.

Основными источниками финансирования инвестиций в предыдущие годы выступали собственные средства кооперативных организаций и кредиты банков, что негативно отразилось на финансовом состоянии системы.

Отвлечение собственных средств из оборота на капитальные вложения привели к тому, что подведомственные организации полностью утратили собственные оборотные средства, наличие которых во многих организациях характеризуется отрицательной величиной, а также к отсутствию залогового обеспечения для получения кредитов.

Распределение и использование средств инновационного фонда Белкоопсоюза в качестве наиболее важного источника финансирования инновационных (прорывных) мероприятий показал свою неэффективность. Выделение средств фонда осуществляется на большое количество объектов в незначительных объемах и приводит к распылению инвестиций, а отсутствие действенного механизма отбора объектов, финансируемых за счет инновационного фонда Белкоопсоюза – к неосвоению средств и последующему возврату их в бюджет. В результате инвестиционные проекты не завершаются в срок.

Использование, как альтернативы собственных средств, прямых иностранных инвестиций и создание совместных предприятий также невозможно ввиду отсутствия потенциальных иностранных инвесторов из-за несовершенной правовой базы, регулирующей общественные отношения в сфере деятельности потребительских обществ.

Учитывая данные обстоятельства, принятие управленческих инвестиционных решений, должно основываться на согласованности целей, потребностей и инвестиционных возможностей организаций системы потребительской кооперации. Для этого необходима четкая инвестиционная стратегия, согласованная с общей стратегией развития системы потребительской кооперации и предусматривающая взаимосвязь потребностей в инвестициях и источников формирования инвестиционных ресурсов.

Особое внимание необходимо уделить поиску перспективных направлений эффективного вложения инвестиций, рациональных источников финансирования, создания рыночного эффективного механизма инвестирования, переориентации кооперативных организаций на новые методы, формы и подходы к инвестиционной деятельности.

Поскольку вложенные за предыдущий период времени средства не принесли ожидаемую отдачу (прибыль), в настоящее время повышается роль инвестиционного (инновационного) менеджмента. Вложение инвестиций необходимо осуществлять точно, исходя из целесообразности реализации проекта и только после предварительной оценки эффективности данных вложений.

### Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – 14 января (№ 6, 2/1650).
2. О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г., № 93-3 (в ред. Закона Респ. Беларусь от 9 ноября 2009 г., № 55-3) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – 20 ноября (№ 276).
3. Данные управления капитального строительства и инвестиций Белкоопсоюза.

**Summary.** Active and purposeful work on updating and escalating of material base of consumer cooperative society is conducted by Belcoopsoyuz. From 2004 till 2010 it is mastered investments into fixed capital into the sum of 1 092,8 billion rbl., it is placed in operation over 1200 investment projects. Belcoopsoyuz participates in various State and branch investment programs. Thus investment activity of consumer cooperative society faces a number of problems: constant reduction of number of the served population, absence of real sources of financing of projects, strengthening of a competition from the organizations of private and state patterns of ownership.

**Keywords:** Belarusian Republican Union of consumer societies (Belcoopsoyuz), consumer cooperative society, investment activity, investments into fixed capital, material base.

*Стаття надійшла до редакції 19.05.2011*

## **СИСТЕМА ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** Запропоновано систему експрес аналізу кредитоспроможності підприємств, яка базується на застосуванні методу розпізнавання образів. Аргументами класифікації функцій обрано систему коефіцієнтів, що оцінюють кредитоспроможність підприємств. Права частина класифікуючої функції має релейний вигляд, який відповідає двом можливим станам: кредитоспроможне або некредитоспроможне підприємство.

**Ключові слова:** кредитоспроможність, розпізнавання образів дискримінантний аналіз, закон розподілів.

**Вступ.** Надійне функціонування кредитних відносин створює необхідні передумови для сталого економічного розвитку держави. Відомо, що оцінка надійності кредитних відносин залежить від тих методів та прийомів, які використовують банки під час роботи з клієнтом, а розпізнавання можливості чи неможливості сплати боргу клієнтом є найбільш складним, але в той же час, дуже важливим і актуальним завданням сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вирішенню проблем оцінювання фінансово-господарського стану підприємства приділено значну увагу науковців та практиків серед яких Вишняков І.В., Галасюк В. В., Клементьєва О. Ю., Карпенко Л. Н., Дмитрук С. Г., Паламарчук В. О. та інші.. Проте, незважаючи на їх доробки, вітчизняні банки продовжують використовувати методика, пов'язану з обчисленням фінансових коефіцієнтів. Ця методика визначена Постановою Правління НБУ № 279 «Про затвердження «Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків», На наш погляд вказана методика має ряд недоліків серед яких основні: [1]:

1. Відсутність оцінки рівня впливу фінансових коефіцієнтів на загальний фінансовий стан підприємства.

2 Відсутність рекомендацій щодо однозначних формалізованих правил отримання висновків відносно фінансового стану підприємства.

3 метою підвищення результативності оцінювання кредитоспроможності підприємств в останні роки розпочато застосування методів багатовимірного статистичного аналізу, зокрема методу дискримінантного аналізу [2]У той же час слід зауважити, що застосування цього методу обмежено вимогою нормального розподілу змінних, які включено у дискримінантну функцію[3] Для запобігання цього недоліку в роботі[4] запропоновано використовувати більш загальні методи, а саме методи розпізнавання образів.

**Мета роботи.** Створити систему експрес-аналізу фінансово-господарського стану позичальника, що дасть можливість менеджменту банку підвищити якість оцінювання його кредитоспроможності.

**Результати досліджень.**

Кредитні взаємовідносини між позичальником і банком в узагальненому вигляді відображено на рис. 1.



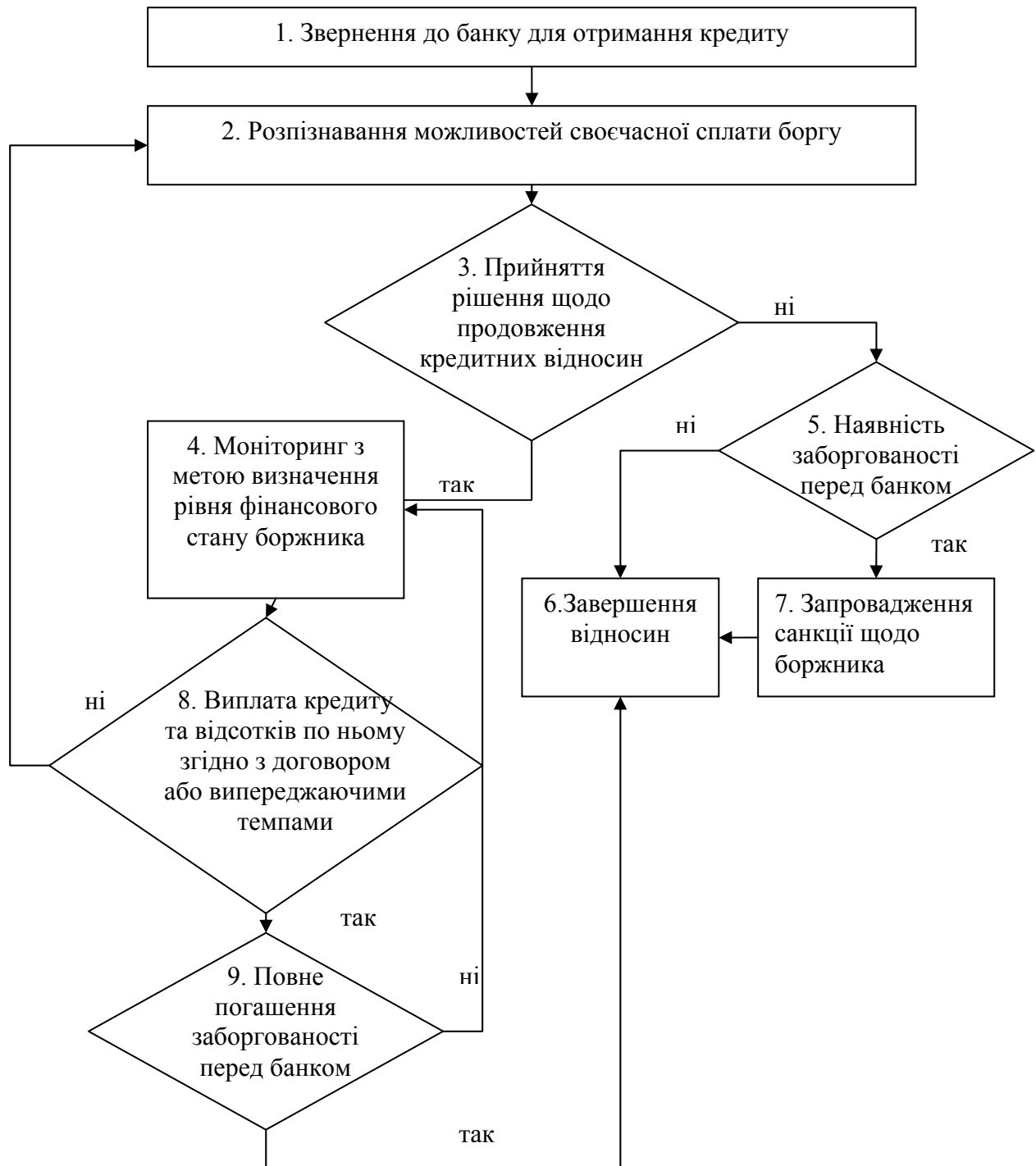


Рис. 1. Структурна схема кредитних взаємовідносин між позичальником і банком

Згідно з діючим нормативним документом [1] для оцінки фінансово-господарського стану підприємства використовують коефіцієнти, які можна групувати за наступними напрямками аналізу таким чином:

1. Показники платоспроможності, до яких віднесено: коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл), коефіцієнт миттєвої ліквідності (Кмл), коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл), коефіцієнт мобільності активів (Кма);

2. Показники ефективності та ділової активності до яких віднесено: рентабельність продаж (Рп), рентабельність активів (Ра); Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Ксп).

3. Показники фінансової стійкості та незалежності до яких віднесено: коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс), коефіцієнт незалежності (Кн), коефіцієнт автономності (Ка), коефіцієнт маневреності (Км), коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (Кзв);

4. Показник грошового потоку (Кгп);

5. Коефіцієнт забезпечення кредиту (Кзк).

Більш детальні відомості про особливості визначення цих коефіцієнтів та їх використання наведено в роботі [5].

Для експрес-аналізу кредитоспроможності обрано існуючі підприємства, для яких визначені чисельні значення відповідних коефіцієнтів, наведених в табл.1.

Таблиця 1

№ з/п	Умовні визначення коефіцієнтів													Індекс платоспроможності
	К <sub>зл</sub>	К <sub>мл</sub>	К <sub>пл</sub>	К <sub>ма</sub>	Р <sub>п</sub>	Р <sub>а</sub>	К <sub>сп</sub>	К <sub>гп</sub>	К <sub>фс</sub>	К <sub>н</sub>	К <sub>а</sub>	К <sub>м</sub>	К <sub>зк</sub>	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	15
1	1,07	0,56	1,07	7,26	-0,01	-0,01	0,93	2,02	0,20	8,10	0,07	-0,74	-0,05	1
2	2,89	0,02	1,84	0,72	-0,76	-0,03	1,82	0,13	0,82	0,22	0,82	0,42	1,89	1
3	0,92	0,03	0,85	1,11	-0,04	-0,04	0,58	8,44	0,43	3,50	0,22	-0,89	-0,25	1
4	2,77	0,01	2,35	4,96	0,07	0,01	1,01	0,93	0,69	2,49	0,40	0,49	0,20	1
5	1,14	0,01	1,02	7,30	0,01	0,01	0,91	2,68	0,17	8,50	0,09	0,36	0,03	1
6	1,26	0,01	0,33	1,08	-0,07	0,00	0,31	-17,5	0,36	2,09	0,32	0,40	0,19	1
7	8,10	0,01	8,00	0,63	0,09	0,07	0,41	3,18	0,93	1,60	0,39	0,11	0,08	1
8	6,93	0,04	0,53	0,10	0,04	0,02	0,35	1,95	0,91	0,18	0,85	0,48	3,22	1
9	0,95	0,03	0,31	1,16	0,01	0,00	0,24	8,50	0,25	6,96	0,13	-0,62	-0,09	1
10	7,95	0,03	0,36	0,04	0,47	0,12	0,10	0,93	0,87	0,37	0,75	0,31	1,29	1
11	1,85	0,03	0,20	6,03	0,15	0,01	0,11	-3,35	0,47	5,36	0,16	0,89	0,17	1
12	2,30	0,07	1,11	3,50	0,01	0,00	0,45	-0,11	0,65	9,48	0,10	-0,17	-0,02	-1
13	0,13	0,01	0,02	0,02	0,13	0,00	0,02	-2,65	0,01	9,50	0,01	-9,40	-0,87	-1
14	0,80	0,01	0,77	0,59	-0,50	-0,03	0,24	-0,09	0,53	-2,93	-0,52	2,20	-0,75	-1
15	0,83	0,44	0,77	2,95	-0,64	-0,08	0,69	-2,69	0,09	-27,3	-0,04	7,44	-0,27	-1
16	1,69	0,01	0,19	0,10	0,43	0,02	0,11	-0,42	0,72	0,90	0,53	-0,01	0,00	-1
17	1,75	0,01	0,26	0,33	0,09	0,00	0,17	-0,35	0,61	1,41	0,41	0,24	0,17	-1
18	1,24	0,02	1,08	3,35	-0,10	-0,15	0,23	0,03	0,38	-1,53	-2,14	1,11	-0,73	-1
19	0,52	0,01	0,05	0,01	0,10	0,01	0,13	0,55	0,77	0,59	0,63	-0,41	-0,68	-1
20	1,34	0,01	1,21	1,47	0,01	0,01	0,67	0,50	0,55	4,32	0,19	-1,04	-0,25	-1

В цій же таблиці (колонка 15) наведено індекс платоспроможності, який визначається згідно з умовою:

$$I_{\text{кс}} = \begin{cases} 1, & \text{кредитоспроможне} \\ -1, & \text{некредитоспроможне} \end{cases} \quad (1)$$

Для оцінювання можливості коректного застосування дискримінантного аналізу було виконано дослідження законів розподілу ознак, чисельні значення яких наведено в табл. 2.

Встановлено, використовуючи систему STATGRAPHICS V.1, що наведені в табл.1. дані узгоджуються з логлогістичним, зворотнім гаусівським, гамма-розподілом, розподілом мінімального значення та нормальним розподілами ймовірностей. Тип визначеного закону розподілу та чисельні значення його параметрів подано в табл.2

Таблиця 2.

*Закони розподілу ознак показників , що оцінюють кредитоспроможності позичальника*

Показник	Закон розподілу	Характеристика розподілу		Параметри розподілу		
		Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення	місця	масштабу	форми
Кзл	Логлогістичний розподіл	2,55	2,55	1,65	-	0,53
Кмл	Зворотній гаусівський розподіл	0,08	0,16	0,08	0,27	-
Кпл	Логлогістичний розподіл	1,17	1,86	0,6	-	0,66
Кма	Гамма розподіл	2,23	2,6	-	0,27	0,59
Рп	Нормальний розподіл	-0,03	0,32	-	-	-
Ра	Нормальний розподіл	0,004	0,04	-	-	-
Ксп	Гамма розподіл	0,50	0,46	-	2,49	1,23
Кгп	Нормальний розподіл	0,09	5,6	-	-	-
Ксф	Нормальний розподіл	0,5	0,29	-	-	-
Кн	Нормальний розподіл	1,79	8,38	-	-	-
Ка	Нормальний розподіл	0,27	0,34	-	-	-
Км	Нормальний розподіл	0,09	3,08	-	-	-
Кзв	Нормальний розподіл	0,29	0,99	-	-	-
Кзк	Розподіл мінімального значення	57,85	13,03	62,38	6,27	-

Щільність логлогістичного розподілу ймовірностей має вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma * x} * \frac{\exp(z)}{[1 + \exp(z)]^2} \quad (2)$$

де  $\sigma$ - параметр масштабу,  $\sigma > 0$   
Величина

$$z = \frac{\ln(x) - \mu}{\sigma}, x > 0 \quad (3)$$

Параметри розподілу мають такий зміст:

$\mu$ -параметр місця, пов'язаний з медіаною ( $x_{med}$ ) співвідношенням:

$$\ln x_{med} = \mu \quad (4)$$

Середнє значення:

$$\bar{x} = \exp(\mu) \Gamma(1 + \sigma) \Gamma(1 - \sigma) \quad (5)$$

де  $\Gamma(\cdot)$ - гамма-функція відповідного аргументу

Дисперсія:

$$\sigma^2 = \exp(2\mu) [\Gamma(1 + 2\sigma) \Gamma(1 - 2\sigma) - \Gamma^2(1 + \sigma) \Gamma^2(1 - \sigma)] \quad (6)$$

щільність зворотного гаусового розподілу має вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{x} * \frac{\sqrt{\beta}}{\exp(z/2)} = f \left[ \sqrt{\beta \left( \frac{e^z - 1}{e^{z/2}} \right)} \right], \quad x > 0 \quad (7)$$

де  $z = \ln(x/\theta)$ ,  $f(\cdot)$ - щільність стандартного нормального розподілу.

Параметри закону мають такий зміст:  $\theta$  – середнє значення;  
дисперсія

$$\sigma^2 = \frac{\theta^2}{\beta} \quad (8)$$

Щільність закону розподілу найменшого значення має такий вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{\beta} \exp \left\{ \frac{x - \alpha}{\beta} - \exp \left( \frac{x - \alpha}{\beta} \right) \right\} \quad (9)$$

Параметри розподілу мають такий зміст:  $\alpha$  – параметр місця,  $\beta$  – параметр масштабу. Середнє значення:

$$\bar{x} = \alpha - \beta \Gamma^{-1}(1) \quad (10)$$

Дисперсія дорівнює:

$$\sigma^2 = \frac{\beta^2 \pi^2}{6} \quad (11)$$

З наведених даних можна зробити висновок, що нормальний закон розподілу не виконаний для розподілів чисельних даних більшості коефіцієнтів, наведених у табл. 2. Таким чином використання методу дискримінантного аналізу у такому випадку буде некоректним.

З метою визначення статистичних зв'язків між коефіцієнтами, що визначають кредитоспроможність підприємства була визначена взаємна парна кореляція між ознаками. Їх аналіз надав змогу зробити висновок про те, що ознаки, які входять в

систему ознак (аналітичні коефіцієнти) слабо залежні між собою, тобто вони взаємно доповнюють один одного та жоден з них не може бути виключено. Таким чином виникає задача встановлення зв'язку між результуючою ознакою «кредитоспроможність» та всіма ознаками, що її визначають, перелік яких наведено в табл.1.

Для спрощення використання системи коефіцієнтів для аналізу кредитоспроможності в одному з комерційних банків м. Харків використана бальна оцінка коефіцієнтів, визначених в табл.1. Весь можливий діапазон зміни значення цих коефіцієнтів поділений на п'ять інтервалів, кожному з яких визначено свій бал. Таким чином задача звелась к встановленню залежності між якісними ознаками, що виміряні у ранговій шкалі та результуючою ознакою-також якісним показником, вимірним у бінарній шкалі Відповідні рангові значення ознак та результуючої ознаки подано в табл.3.Для розв'язання задачі використано метод розпізнавання образів, основи якого викладено в роботі[6]

Таблиця 3

Бальний вираз коефіцієнтів кредитоспроможності

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	3	5	5	5	1	1	5	5	2	1	1	1	1	4
2	5	1	5	5	1	1	5	1	5	5	5	4	5	5
3	2	1	4	5	1	1	3	5	4	1	2	1	1	5
4	5	1	5	5	3	1	5	3	5	1	4	5	5	5
5	3	1	5	5	1	1	5	5	1	1	1	3	1	4
6	3	1	2	5	1	1	2	1	3	1	3	4	4	5
7	5	1	5	5	4	3	3	5	5	2	3	1	1	1
8	5	1	3	1	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5
9	2	1	2	5	1	1	2	5	2	1	1	1	1	5
10	5	1	2	1	5	4	1	3	5	5	5	4	5	5
11	4	1	1	5	5	1	1	1	4	1	1	5	4	5
12	5	2	5	5	1	1	3	1	5	1	1	1	1	4
13	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	5
14	2	1	4	5	1	1	2	1	4	1	1	5	1	4
15	2	5	3	5	1	1	4	1	1	1	1	5	1	5
16	4	1	1	1	5	1	1	1	5	5	5	1	1	5
17	4	1	2	3	4	1	1	1	5	2	4	2	1	5
18	3	1	5	5	1	1	1	1	3	1	1	5	1	5
19	1	1	1	1	5	1	1	2	5	5	5	1	1	4
20	3	1	5	5	1	1	4	1	4	1	1	1	1	5

Особливістю цих даних є те, що часовий зсув між визначенням стану підприємства та оцінкою кредитоспроможності склав три місяці.

Таким чином, визначення оцінки кредитоспроможності підприємства звелось до побудови відображення  $R^n \Rightarrow P^1$ , де  $R^n$  - евклідів простір ознак (коефіцієнтів  $I_{kc}$ ),  $P^1$  - одновимірний евклідів простір, в нашому випадку вектор-стовпець оцінки кредитоспроможності  $I_{kc}$

$$I_{kc} = -2,11 + 0,02 \cdot K_{зл} + 0,12 \cdot K_{н} + 0,05 \cdot K_{а} - 0,15 \cdot K_{м} + 0,48 \cdot K_{зв} - 0,04 \cdot K_{зк} - 0,02 \cdot K_{мл} - 0,056 \cdot K_{нл} + 0,42 \cdot K_{ма} + 0,09 \cdot P_{н} - 0,03 \cdot P_{а} - 0,12 \cdot K_{сп} + 0,35 \cdot K_{гп} - 0,23 \cdot K_{фс} \quad (11)$$

Таким чином отримане рівняння дає можливість визначати можливу некредитоспроможність підприємства з випередженням цієї події на один квартал.

**Висновки.** В роботі запропоновано систему експрес-аналізу кредитоспроможності підприємств, яка дає можливість прогнозувати стан некредитоспроможності підприємства з випередженням на один квартал.

Напрямки подальших досліджень. Темою подальших досліджень слід вважати встановлення важливості кожного з коефіцієнтів, що визначають кредитоспроможність та можливість їх прогнозування.

### Література

1. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» від 6 червня 2000 р. – № 279. Офіційний вісник України, 2000 № 32 (25.08.2000). – Ст. 1378.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 306с.
3. Іващенко П. О. Багатовимірний статистичний аналіз / П. О. Іващенко, І. В. Семеняк, В. В. Іванов. – Х.: Вид-во «Основа» при Харк. ун-ті, 1992.—144].
4. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учеб. пособие для вузов / Я.А. Фомин – М., ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 350с.
5. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
6. Переверзев Е.С. Случайные сигналы в задачах оценки состояния технических систем / Е.С. Переверзев, Ю.Ф. Даниев, Г.П. Филей. – К.: Наук. думка, 1992. – 252 с. ]
7. Патрик Э. Основы теории распознавания образов / Э. Патрик – М.: Сов. радио, 1980. – 864 с.
8. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия / Фомин Я.А. - М. Московская финансово-промышленная академия. 2004. – 61 с.

**Summary.** Offered is the rapid analysis system of companies' solvency which is based on the applying of the method of figures recognition. The arguments of the functions' classification is selected the system of coefficients which assess the companies' solvency. The right part of classified features has a relay look that complies with two possible states: solvency business or insolvency one.

**Keywords:** solvency, figures recognition, discriminant analysis, law of distributions.

*Стаття надійшла до редакції 30.03.2011*

## ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ І ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ: РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ

**Анотація.** На основі критичного аналізу та узагальнення існуючих вітчизняних та зарубіжних поглядів до трактування понять «фінансова стійкість» і «фінансова стабільність» сформульовано авторське бачення дефініцій «фінансова стійкість страхової системи» і «фінансова стабільність страхової системи».

**Ключові слова:** страхова система, фінансова стійкість страхової системи, фінансова стабільність страхової системи.

**Вступ.** Зацікавленість держави в ефективному та динамічному функціонуванні страхової системи країни очевидна. В зв'язку з цим держава висуває певні вимоги до фінансової стійкості як окремих страхових компаній, так і страхової системи в цілому.

Аналіз економічної літератури показав, що при опису страхової проблематики зустрічаються такі поняття як «страховий ринок» і «страхова система» [5]. При цьому відсутня єдність поглядів, спостерігається термінологічна плутанина в трактовці цих понять у наукових дослідженнях і літературі, присвяченій страховій тематиці.

До того ж проведений аналіз сутності понять «фінансова стійкість», «фінансова надійність» та «фінансова стабільність» довів, що і тут спостерігаються різні підходи до трактування їх змісту [6]. Відбувається їх підміна чи ототожнення, що загалом ускладнює їх вивчення та оцінку. Все це робить дослідження теоретичних основ фінансової стійкості та стабільності страхової системи актуальним науковим завданням і свідчить про складність розглядуваної тематики.

**Постановка проблеми.** У радянські часи проблеми забезпечення фінансової стійкості та стабільності страхової компанії, тим більше страхової системи, не вивчалися належним чином. У більшості випадків дослідженню підлягала проблематика підтримання фінансової стійкості страхових операцій. Ринкова трансформація економіки України зумовила появу багатьох страхових компаній, перестраховиків, страхових посередників, організацій страхового сервісу та інших суб'єктів страхової системи, що спонукало до з'ясування питань забезпечення і підтримання як фінансової стійкості, так і фінансової стабільності страхової системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні немає комплексних спеціальних досліджень, присвячених проблематиці забезпечення фінансової стійкості і стабільності страхової системи. Варто зазначити, що в останні роки з боку як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів питанням розвитку страхового ринку приділяється значна увага. Дослідженню питань розвитку функціонування страхового ринку та забезпечення фінансової стійкості страхових компаній присвячені праці таких науковців як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.Д. Вовчак, Л.М. Горбач, Н.Б. Грищенко, С.Л. Єфімов, М.В. Мних, Н.Н. Нікуліна, С.С. Осадець, Ю.Н. Тронін, К.Є. Турбіна, І.П. Хомініч, В.В. Шахов, Я.П. Шумелда, Р.Т. Юлдашев та ін. Водночас, проблематиці дослідження теоретичного підґрунтя формування та функціонування страхової системи на жаль вітчизняними науковцями не приділяється належної уваги. До того ж питання забезпечення й підтримки фінансової стійкості і фінансової стабільності, саме страхової системи, залишається взагалі поза увагою науковців. Отже, існує реальна потреба у подальшому вивченні вказаної проблематики та розмежуванні понять «фінансова стійкість страхової системи» і «фінансова стабільність страхової системи».

**Постановка завдання.** Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних засад

понять «фінансова стійкість страхової системи» та «фінансова стабільність страхової системи», виходячи з критичного аналізу існуючих у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі підходів до їх трактування.

**Виклад основного матеріалу.** Для початку представимо сутність поняття «страхова система», яке було визначено автором у попередніх наукових дослідженнях. На нашу думку, термін «страхова система» означає «певним чином упорядковану єдність страхових компаній та інших суб'єктів економічних взаємовідносин, які об'єднані внутрішніми зв'язками, на певному проміжку часу взаємодіють між собою та з зовнішнім середовищем, а також виконують належні їм функції, опосередковані відносинами економічного, юридичного, соціального та іншого характеру» [5].

У зв'язку з відсутністю як у вітчизняних, так і зарубіжних наукових дослідженнях робіт, пов'язаних із розглядом питань забезпечення фінансової стійкості страхової системи, вважаємо за доцільне розглянути це питання на прикладі аналогу, а саме – банківської системи. Так, С.М. Ільєсов звертає увагу на те, що банківська система «функціонує стійко за певним параметром, якщо відхилення даного параметру не перевищує допустимої величини, а поміхи можуть бути компенсовані у певних межах» [3. С. 8-9].

Дещо по-іншому підходить до визначення цього поняття Г.Г. Фетисов, який під стійкістю системи розуміє «комплексний позитивний стан, який характеризується розвитком якісних параметрів її діяльності та діяльності її окремих елементів у взаємодії з інтересами економіки» [7, с. 31].

Вважаємо, що, в даному контексті, правильною є думка О.І. Барановського про те, що стійкість системи – це «об'єктивне віддзеркалення статус-кво у ній, з урахуванням стану збалансованості всіх її структурних елементів, що свідчить про здатність виконання нею свого функціонального призначення» [2, с. 79].

Враховуючи всі наведені вище точки зору щодо стійкості банківської системи, можна виокремити характерні властивості поняття «фінансова стійкість банківської системи»:

1) підтримання параметрів функціонування в певних межах, подолання впливу негативних факторів, зі збереженням власних якісних характеристик у динамічному середовищі;

2) взаємний вплив і взаємодія окремих елементів системи відбувається в унісон з економічними процесами.

Вважаємо, що наведені властивості повинні бути актуальними також і тоді, коли мова ведеться про фінансову стійкість страхової системи. В той же час, необхідно звернути увагу на характерні особливості, що мають суттєве значення саме у випадку визначення поняття «фінансова стійкість страхової системи», а саме:

- спроможність страхової системи протидіяти впливові зовнішніх факторів, а також внутрішніх негативних факторів за рахунок механізмів саморегулювання та зовнішнього регулювання органами нагляду;

- наявність сукупності об'єктивних характеристик діяльності учасників страхової системи. Зрозуміло, що ці характеристики можуть відрізнятися залежно від розміру, форми власності, інших показників, притаманних певному учаснику та органічне й оптимальне поєднання таких характеристик виступає основним механізмом, який зсередини забезпечує фінансову стійкість страхової системи в цілому;

- залежність від стійкості учасників, які складають страхову систему, перш за все – страхових компаній. При цьому, фінансова стійкість страхової системи не є прямим наслідком і не дорівнює сумарно фінансовій стійкості окремих страховиків;

- конфігурація структури страхової системи, за такими показниками:

суб'єктний склад (страхувальники, застраховані, вигодонабувачі, страховики, страхові посередники, об'єднання страховиків, організації страхового сервісу та ін.);



інституції: формальні (держава, інституції власності, права, ринку тощо) та неформальні (тіньова економіка, корупція тощо);

функціональні рівні: макрорівень, мезорівень (регіон), мікрорівень (окремі учасники страхової системи).

Таким чином, проведений аналіз, свідчить про неоднозначність та багатоаспектність поняття «фінансова стійкість» як на рівні окремого страховика, так і на рівні страхової системи в цілому. Вважаємо, що говорячи про фінансову стійкість необхідно завжди уточнювати про який саме її рівень ведеться мова. Якщо на увазі мають мікрорівень, то треба говорити про «фінансову стійкість страхової компанії», якщо на увазі мають макрорівень, то треба говорити про «фінансову стійкість страхової системи». Втрата стійкості страхової системи може відбутися по різних причинах, серед яких, в першу чергу, слід відмітити: зміни параметрів системи, негативні зовнішні впливи, порушення зв'язків всередині системи або зовнішніх зв'язків елементів системи, зміну структури системи.

Узагальнений механізм впливу на фінансову стійкість страхової системи може бути представлений через внутрішню та зовнішню його складові. Зупинимося більш детально на характеристиці внутрішнього механізму впливу на стійкість страхової системи. Внутрішній механізм включає, насамперед, діяльність страхових компаній і передбачає розробку внутрішніх методик аналізу та оцінки стійкості страхової компанії, вироблення заходів, спрямованих на підвищення фінансової стійкості та застосування комплексного підходу до управління даною характеристикою. В даному контексті слід відмітити, що методики оцінки фінансової стійкості страховика є, по суті, методиками аналізу його фінансового стану та в більшості не передбачають встановлення граничних значень параметрів діяльності страхової компанії, що визначають рівень її стійкості. Крім того, більшість методик орієнтовано на проведення зовнішнього аналізу діяльності страховиків. У зв'язку з цим доцільною є розробка окремими страховими компаніями внутрішніх методик, які передбачають побудову індивідуальної моделі розвитку страховика, заснованої на динамічних рядах значень показників його діяльності з метою прогнозування стійкості виходячи з тенденцій, спрямованих на зміни характеристик роботи компанії.

Подібний підхід може сприяти виявленню проблем на стадії їх виникнення і своєчасному проведенню коригуючих процедур, які пов'язані з організаційною перебудовою, збільшенням капіталу, розширенням ресурсної бази, введенням нових страхових продуктів, розвитком філіальної мережі, коригуванням стратегії та тактики компанії, визначенням прерогативних напрямків страхової діяльності з метою підтримання фінансової стійкості компанії.

На особливу увагу заслуговує така складова внутрішнього механізму впливу на стійкість страхової системи – як стихійне саморегулювання системи. Як відомо, будь-яка система відрізняється від простої сукупності об'єктів наявністю внутрішньосистемних зв'язків, що превалюють за своєю інтенсивністю над зв'язками елементів системи із зовнішнім середовищем, тому обов'язковою умовою ефективного управління системою є вивчення цих зв'язків, їх аналіз і з'ясування можливого впливу на них. Коли ж мова йде про самоорганізуючі системи, до яких відноситься і страхова система, проблеми оцінки внутрішніх зв'язків, впливу на них і можливих наслідків здійснення подібного впливу є більш складними. Недооцінка цих процесів, по-перше, не може не знижувати ефективність заходів, спрямованих на підтримання стійкості страхової системи, по-друге, вносить значну частку невизначеності у прогнозування поведінки страхової системи. Водночас слід підкреслити, що аналіз процесів самоорганізації в страховій системі є вкрай складною та недостатньо вивченою проблемою.

Отже, спектр заходів, спрямованих на активізацію об'єктивно існуючих

механізмів впливу на стійкість страхової системи, повинен передбачати роботу в таких напрямках:

- удосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність як страхових компаній та інших суб'єктів страхової системи, так і діяльність, пов'язану з організацією роботи фінансових ринків, міжнародного співробітництва, оподаткування та інших питань, вирішення яких впливає на стійкість страхової системи;
- дослідження процесів самоорганізації страхової системи для визначення можливих напрямків впливу на внутрішні, системні взаємозв'язки з метою активізації процесів самоорганізації, які сприяють підвищенню стійкості страхової системи;
- взаємодія органів державної влади, страхових компаній, їх асоціацій в галузі розробки єдиної державної стратегії розвитку страхової системи країни на довгострокову перспективу;
- створення внутрішніх методик аналізу стійкості страхових компаній та перехід до пруденційного нагляду на основі ризиків;
- активізація роботи в напрямку розширення об'єктів інвестування тимчасово та відносно вільних коштів страховиків;
- посилення нагляду за страховими компаніями, які не виконують своїх зобов'язань;
- введення контролю за недобросовісною рекламою страховиків;
- створення Фонду гарантій страхових виплат;
- удосконалення підходів до управління фінансовою стійкістю, здійснення ситуаційного планування, яке передбачає прогноз стійкості за рядом сценаріїв; тощо.

В свою чергу, «фінансова стійкість» як прояв економічного життя забезпечує стабільність розвитку як окремої страхової компанії, так і страхової системи в цілому. При цьому, слід підкреслити, що ототожнювати фінансову стабільність із стійкістю не можна (хоча деякими науковцями [1, с. 21] ототожнення здійснюється), оскільки остання характеризує стан страховика на коротких проміжках часу. Натомість поняття «фінансова стабільність» передбачає надійність, стійкість функціонування страхової компанії впродовж тривалого періоду часу в умовах постійно змінюючих один одного реальних станів, для кожного з яких характерний певний рівень фінансової стійкості страховика.

На нашу думку, якщо фінансова стійкість – це за своєю економічною суттю стан, то фінансова стабільність – це динамічний процес, який, в ідеалі, повинен забезпечувати належне функціонування страховика впродовж тривалих відрізків часу. Така точка зору підтверджується визначенням, яке використовується для поняття фінансова стабільність Європейським центральним банком – це «такий процес, коли фінансова система здатна протистояти шокам без розвитку, викликаних ними кумулятивних ефектів» [4, с. 30].

За нашими переконаннями явище фінансової стабільності страхової компанії доцільно характеризувати як динамічний і передбачуваний тип розвитку, який має системний характер, відкриває різноманітні варіанти розвитку, характеризується відносністю та здатністю «поглинати» негативні впливи внутрішнього і зовнішнього походження. Звідси, стабільна страхова компанія є завжди фінансово стійкою, але фінансово стійкий страховик не завжди стабільно функціонує, оскільки параметри його діяльності відносяться лише до поточного часового інтервалу в короткостроковій перспективі.

**Висновки.** Враховуючи наведені вище міркування вважаємо, що фінансова стійкість страхової системи – це такий її стан, що характеризується здатністю на належному рівні зберігати кількісні та якісні характеристики, які забезпечуються збалансованістю розподілених у часі вхідних і вихідних грошових потоків, ефективним та стійким функціонуванням страховиків і їх спроможністю динамічно розвиватися під

впливом макроекономічних, політичних, правових та інших факторів, не руйнуючи сукупності взаємозв'язків, які існують між суб'єктами страхової системи, за умови наявності певного рівня єдності та координації дій страховиків, загального механізму контролю й нагляду за їх функціонуванням.

Натомість фінансова стабільність страхової системи – це її здатність впродовж тривалого часу рівномірно і передбачувано розвиватися, на основі інтеграції та застосування передового досвіду за умови збереження при цьому здатності до відтворення, а також до прогресивного розвитку і якісного вдосконалення під дією налагодженого обігу грошових потоків між суб'єктами страхової системи та за умови стійкого розвитку цих суб'єктів, здатності страхової системи успішно протидіяти й адаптуватися до негативних впливів зовнішніх і внутрішніх факторів, успішно виконуючи при цьому свої основні функції, в тому числі, і в стресових ситуаціях та в періоди структурних змін.

Таким чином, поняття «фінансова стабільність страхової компанії» є поняттям ширшим і комплекснішим, порівняно з поняттям «фінансова стійкість страхової компанії». Воно включає розгляд та аналіз широкого спектру питань організаційного і технічного характеру. Разом з тим, забезпечення фінансової стійкості забезпечує подальший успішний розвиток різноманітних аспектів діяльності страховика. Отже, фінансова стійкість та фінансова стабільність тісно пов'язані та є взаємодоповнюючими характеристиками.

Хочеться відмітити, що поряд з деякими проблемами страхового законодавства подальшому розвитку страхової діяльності, зміцненню фінансової стійкості і стабільності страхової системи України в багатьом заважають високі фінансові ризики. Зважаючи на це, розв'язання проблеми забезпечення фінансової стійкості і фінансової стабільності страхової системи є багатофакторним і складним завданням, що вимагає подальшого обґрунтування, що і буде предметом подальших наукових досліджень автора.

### Література

1. Азаренкова Г. Новий підхід до визначення оцінки фінансової стабільності розвитку банку / Г. Азаренкова, О. Головка // Вісник НБУ. – 2009. – №9. – С. 18–21.
2. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 78–87.
3. Ильясов С. М. Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности / С. М. Ильясов. – М. : ЮНИТИ\_ДАНА, 2001. – 255 с.
4. Каллаур П.В. Концепт «финансовая стабильность» / П.В. Каллаур // Белорусский экономический журнал. – №1. – 2007. – С. 25–37.
5. Ткаченко Н.В. Дискусійні питання страхування / Н.В. Ткаченко // Світ фінансів. – 2010. – №2. – С. 126–135.
6. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній : теоретичні підходи / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 104–121.
7. Фетисов Г. Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки / Г. Г. Фетисов. – М. : Экономика, 2003. – 396 с.

**Summary.** Critically analyzed and extended existing national and international approaches to the notions of "financial stability" and "financial stability" such definitions as "financial stability of the insurance system" and "financial stability of the insurance system" are formulated in author's interpretation.

**Key words:** insurance system, financial sustainability of the insurance system, financial stability of the insurance system.

*Стаття надійшла до редакції 06.06.2011*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА ТА ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ**

**Анотація.** В статті розглянуто роль та місце бюджетного потенціалу міста в загальній системі економічного потенціалу території. Визначено сутність поняття «бюджетний потенціал міста» та досліджено основні напрямки його формування і реалізації.

**Ключові слова:** потенціал, бюджет міста, бюджетний потенціал міста, органи місцевого самоврядування, адміністративно-територіальна одиниця.

**Вступ.** Подальший розвиток та реформування української економіки в наступні роки, в своїй більшості, буде пов'язаний з подоланням наслідків фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та розробкою превентивних заходів щодо попередження фінансової нестабільності в майбутньому. Фінансова нестабільність обумовила жорсткі вимоги до підвищення ефективності і раціональності використання існуючих природних, трудових та економічних ресурсів. Виходячи з цього, рішення значних соціально-економічних проблем розвитку регіонів України, зокрема, та держави, в цілому, буде пов'язано з максимально комплексним використанням усіх складових існуючого потенціалу країни. Серед наявної системи видів потенціалів (соціальний, природний, економічний, фінансовий та інші), зважаючи на сучасну економічну ситуацію в Україні, найбільш актуальним є дослідження формування, оцінки та використання бюджетного потенціалу міста, оскільки саме реалізація потенційних можливостей щодо акумуляції додаткових фінансових ресурсів за допомогою активізації бюджетного механізму, зумовлює спроможність органів місцевого самоврядування проводити структурне реформування відповідної адміністративно-територіальної одиниці та ефективно вирішувати соціально-економічні проблеми. В свою чергу, фінансовий та соціальний розвиток міста сформує базис подальшого зростання економіки держави.

Незважаючи на значну актуальність вищерозглянутого питання в науковій літературі, не існує єдиного підходу щодо визначення категорії «бюджетний потенціал міста» та остаточно не з'ясовано його місце і роль. Так, проводячи критичний аналіз найбільш вагомих досліджень в сфері визначення різних аспектів ресурсного потенціалу регіону, необхідно зазначити, що Деєва Н.М. [4, 11] визначає сутність тільки „потенціалу соціалізації; Давискіба К.В. [3] і Лукін С.О. [7] розглядають загальні основи економічного потенціалу, не виділяючи в його структурі бюджетного потенціалу. Інша група вчених – Бондаренко Л.М. [1] та Іоненко К.В. [6], визначають бюджетний потенціал складовою фінансового потенціалу, відповідно поряд з фінансовими ресурсами населення, ресурсами фінансово-кредитної системи і фінансовими ресурсами підприємств (Бондаренко Л.М.) та інвестиційним потенціалом суб'єктів господарювання і ощадним потенціалом населення (Іоненко К.В.). Доволі детально займаються проблематикою бюджетного потенціалу Воробьева В. [2], Зенченко С.В. [5], Конярова Э.К. [7], Лучка А.В. [10], Пушак Я.Я., Пушак Г.І. [12], але про єдність підходів до трактування даного поняття серед них стверджувати дуже важко.

Саме тому, відзначаючи вагомі результати наукових розробок перелічених авторів, слід зазначити, що низка теоретико-методичних питань щодо визначення та формування бюджетного потенціалу міста потребує подальшого докладного вивчення. Так, у недостатній мірі визначена сутність «бюджетного потенціалу міста», нез'ясованим залишається його роль та місце в загальній системі економічного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці. Додатково, актуальності набуває проведення системного аналізу взаємозв'язку між структурними складовими бюджетного потенціалу міста, та характеристика їх впливу на результативний показник.

**Постановка завдання:** розкрити сутність поняття «бюджетний потенціал міста», розглянути основні напрямки формування даного виду потенціалу та засад його ефективного використання.

**Результати:** Дослідження теоретичних основ до розуміння бюджетного потенціалу міста дозволяє зробити висновок, що загальновизнаного та усталеного підходу до визначення даної економічної категорії як у вітчизняній, так і у зарубіжній економічній літературі не існує. Певні автори [7, 8, 12] базуються на класичному визначенні категорії «потенціал» (від латинського слова “potentia”, що означає можливість, потужність, приховані можливості), інша група вчених [2, 5, 6] додержується думки про те, що потенціал – це сукупність наявних засобів, можливостей в будь-якій галузі. Кулешова І.П. [8], Пушак Я.Я. та Пушак Г.І. [12] поєднують вищенаведені положення та зазначають, що бюджетний потенціал є сумою використаних та невикористаних можливостей. Крім того, важливим дискусійним питанням є врахування при визначенні сутності поняття «бюджетний потенціал» обсягів фінансових ресурсів, отриманих у вигляді субсидій, субвенцій та дотацій. Так, Зенченко С.В. [5], Воробьева В. [2] та Іоненко К.В. [6] вважають, що в якості можливої дохідної бази, що формує бюджетний потенціал міста, доцільно враховувати тільки його власні доходи, в той час, як Конярова Є.К. [7], Кулешова І.П. [8], Пушак Я.Я. та Пушак Г.І. [12] відносять трансферти до невід'ємного елемента бюджетного потенціалу міста та розглядають їх як зовнішню складову.

Таким чином, можна стверджувати, що в вузькому розумінні «бюджетний потенціал міста» розглядається як максимально можлива сума надходжень податків і зборів. В широкому – бюджетний потенціал міста – це сума внутрішнього (доходи бюджету, сформовані внаслідок економічної діяльності суб'єктів господарювання та населення даного міста) і зовнішнього (доходи, які надходять з державного бюджету і направлені на соціально-економічного розвиток території) потенціалів, які вже використовуються, а також резервів, що можуть бути залучені для його примноження у майбутньому.

На нашу думку, «бюджетний потенціал міста» слід розуміти як оцінку можливостей надходження в майбутньому до бюджету міста максимального обсягу фінансових ресурсів від здійснення операцій з оподаткування, залучення грошових коштів за рахунок неподаткових надходжень та коштів цільових фондів.

З метою розкриття ролі «бюджетний потенціал міста» в процесі ефективної реалізації соціально-економічного розвитку міста, зокрема, та з'ясування місця «бюджетний потенціал міста» в розрізі цілісної системи економічного потенціалу в цілому, проведемо формалізацію даних процесів за допомогою схеми, зображеної на рис. 1.

Виходячи з даних наведених на рис. 1, доцільно зауважити, що бюджетний потенціал є невід'ємною складовою фінансового, який додатково включає ще інвестиційний потенціал та ощадний потенціал населення.

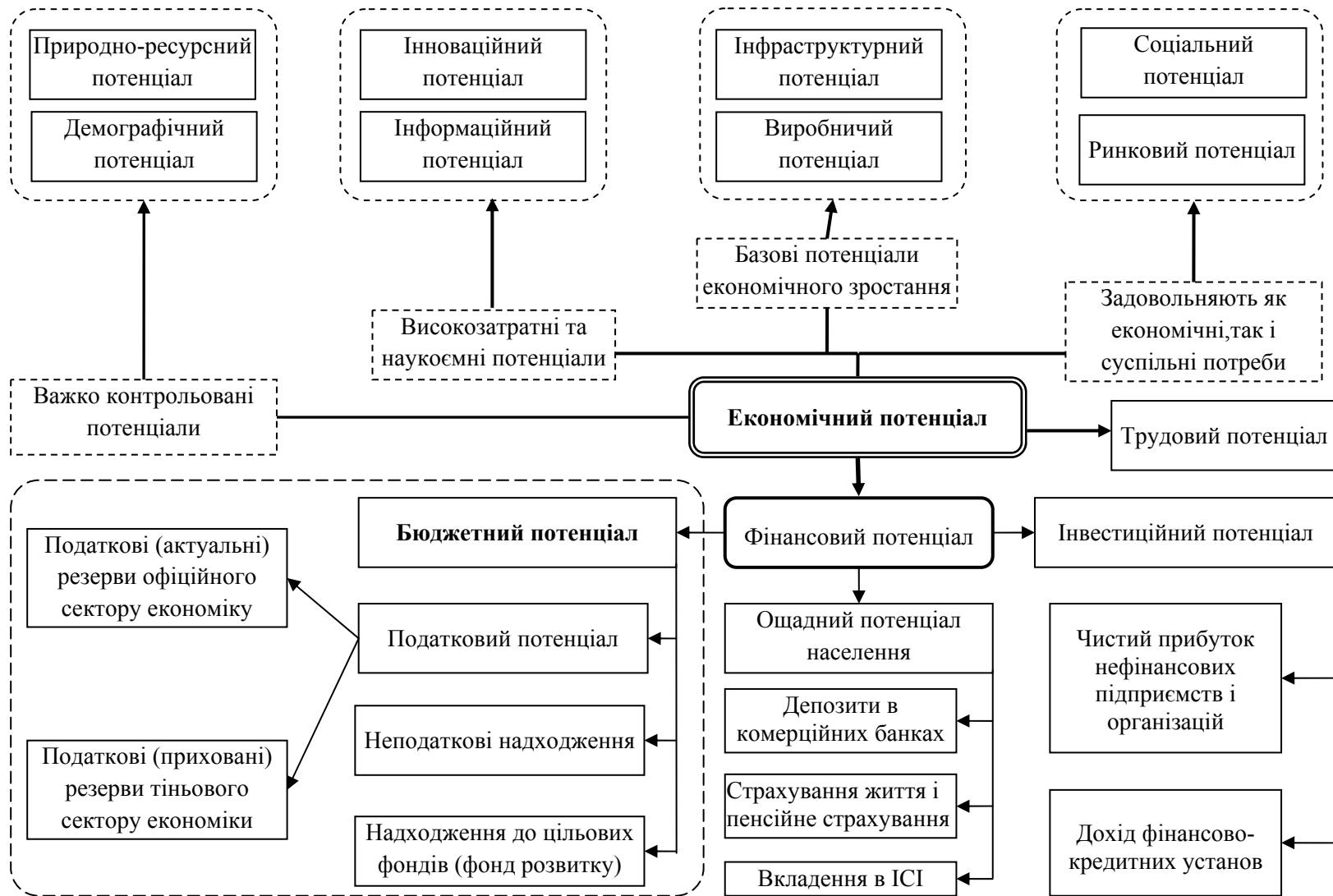


Рис. 1. Роль та місце бюджетного потенціалу міста в загальній системі економічного потенціалу території (складено на основі [1,6,11])

Включення інвестиційного потенціалу у вигляді складової фінансового потенціалу, обумовлено самою природою інвестицій, які за своєю суттю є фінансовими операціями (всі види цінностей, які вкладаються безпосередньо в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою одержання прибутку).

Поділ бюджетного потенціалу міста відбувається в розрізі: податкового потенціалу, неподаткових надходжень та певних надходжень до цільових фондів (фонд розвитку). В свою чергу, податковий потенціал складається з податкових (актуальних) резервів офіційного сектору економіку та податкових (прихованих) резервів тіньового сектору економіки.

Виходячи зі складу бюджетного потенціалу міста, можна зробити висновок, що найбільші обсяги прихованих резервів вітчизняної економіки знаходяться не в нових видах податків або надходжень, а в її тіньовому секторі. Дане положення зумовлює необхідність формування нових підходів до використання бюджетного потенціалу міста [6, 11].

Таким чином, доцільно зазначити, що бюджетний потенціал є складною, динамічною системою, що характеризується постійною зміною взаємозв'язків між його складовими елементами в часі та просторі. Крім того, знаходячись у функціональній залежності з фінансовим потенціалом, зміна одних складових бюджетного потенціалу призведе до зміни інших, і, в результаті, відбудуться пропорційні інфраструктурні та організаційні зрушення.

Останнім етапом дослідження бюджетного потенціалу міста виступає аналіз можливих напрямків його підвищення і реалізації. Так, ідентифіковано, що підвищення бюджетного потенціалу міста передбачає врахування наступних напрямків:

- наділення органів місцевого самоврядування додатковими повноваженнями в розрізі бюджетного процесу та податковій сфері;
- збільшення можливостей органів місцевого самоврядування в межах формування дохідної частини бюджету міста за рахунок неподаткових надходжень і взаємовідносин з комунальним підприємствами;
- формування фінансово спроможного бюджету розвитку на основі впровадження самостійних засад його формування та використання органами місцевого самоврядування;
- впровадження дієвої програми по боротьбі з оптимізацією оподаткування та легалізації коштів отриманих злочинним шляхом, за рахунок збільшення кількості суб'єктів господарювання, що сплачуватимуть податки, а не збільшення бази оподаткування або видів податків. Тобто зосередити зусилля всіх органів місцевого самоврядування на мінімізації обсягів тіньової економіки в місті.

Комплексна реалізація визначених напрямків підвищення бюджетного потенціалу міста зумовить як акумуляцію прихованих фінансових ресурсів, так і реальний їх обсяг у майбутньому, що, в результаті, забезпечить підвищення соціального, економічного розвитку міста та його інвестиційної привабливості.

**Висновки:** Таким чином, формування та реалізація бюджетного потенціалу міста повинна ґрунтуватись не тільки на економічних засадах щодо нарощення дохідної частини бюджету міста за рахунок посилення оподаткування, а й бути спрямованою на реформування організаційної системи управління фінансами адміністративно-територіальної одиниці. Ефективна політика використання розпорядниками бюджетних коштів акумульованих додаткових фінансових ресурсів сприятиме стимулюванню суб'єктів господарювання і населення до підвищення власних потенційних можливостей та більшої продуктивності праці, що призведе до синергетичного ефекту від їх взаємодії. Зацікавленість органів місцевого самоврядування в раціональному використанні всіх потенційних можливостей суб'єктів господарювання відповідного міста дозволить розширити напрямки їх

діяльності і, відповідно, збільшити обсяги надходжень до бюджету, що, як наслідок, призведе до зростання бюджетного потенціалу міста. Подальші дослідження в межах даної проблематики будуть направлені на розробку науково-методичного підходу до кількісної оцінки бюджетного потенціалу міста.

### Література

1. Бондаренко Л.М. Сутність та роль ресурсного потенціалу в соціально-економічному розвитку регіону / Л.М. Бондаренко // Регіональна бізнес-економіка та управління. 2006. – № 11. – С 119-126.
2. Воробьева В. Проблемы формирования бюджетного потенциала муниципалитетов в реализации финансовой политики региона / В. Воробьева // Управленческое консультирование. – 2002. – № 2.
3. Давыскиба Е.В. Экономический потенциал региона: к определению категории / К.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов: Науч.- техн. сб. – Вып. 40. – К.: Техніка, 2002. – С. 269-274.
4. Деева Н.М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: Монографія. – Д: АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.
5. Зенченко С.В. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке / С. В. Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – №1. – С. 186-198.
6. Іоненко К.В. Формування поняття “фінансовий потенціал регіону” та визначення його структури / К.В. Іоненко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – № 194, Т. 3. – С. 782-792.
7. Конярова Э.К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона / Э.К. Конярова // Автореф. диссертации кандидата экономических наук. – Ижевск, 2005. – 20 с.
8. Кулешова І.П. Особливості регулювання бюджетних відносин на регіональному рівні / І.П. Кулешова // Економічний простір. – 2010. – №41
9. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону: суть, складові і місце у процесі реформування економіки / С.О. Лукін // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика регіонального розвитку. Вип. V. – № 1. Збірник наукових праць Луцького державного технічного університету. – Луцьк: Надстир'я, 1999. – С.40-51.
10. Лучка А.В. Сутнісні підвалини бюджетного потенціалу фінансової незалежності місцевого самоврядування / А.В. Лучка // Фінансові ресурси регіону : організація та управління : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / [гол. ред. І.Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : ПП Курилюк, 2007. – С. 41-43
11. Мірчев О.В. Посилення ролі податкового потенціалу в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону // Науково-виробничий журнал гуманіт. унів. „ЗІДМУ” „Держава та регіони”, серія: економіка та підприємництво. – Запоріжжя. – 2003. – № 1. – с. 256-259.
12. Пушак Я.Я. Бюджетний потенціал регіону та механізм його використання / Я.Я. Пушак, Г.І Пушак // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). – Ч. 5. – 2010.

**Summary.** The article deals with the role of municipal budget potential in the general structure of territory's economic potential. The essence of the "budget potential of the city" is defined and the basic principles of its forming and implementation are explored in the article.

**Key words:** potential budget city budget city's potential, local governments, administrative unit.

*Стаття надійшла до редакції 06.07.2011*



# Розділ 3

## Моделі та технології обробки фінансової інформації

---

УДК 336.71:339.137

*Пасічник І. В.  
Базадзе К. М.*

### **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасний стан ринку електронних банківських послуг в Україні, розглянуто основні види електронного банкінгу, їх переваги та недоліки, наведено розрахунки для кількісної оцінки якості послуг електронного банкінгу (е-банкінгу).

**Ключові слова:** електронні банківські послуги, конкурентоспроможність, показники конкурентоспроможності послуг банку.

**Постановка проблеми.** Сучасні економічні умови та посилення конкуренції у банківському секторі спонукає банки до пошуку нових джерел підвищення власного рівня конкурентоспроможності шляхом просування своїх послуг через нові канали збуту. Одним із таких напрямків є надання послуг з дистанційного банківського обслуговування (ДБО), зокрема, послуг електронного банкінгу.

Не зважаючи на те, що застосування інформаційних технологій у банківському бізнесі на сьогодні вже не вважається конкурентною перевагою, а перетворилося на конкурентну необхідність, банкам треба спрямовувати всі зусилля на швидке та якісне задоволення потреб клієнта відносно своїх конкурентів. Для цього необхідно використовувати не тільки вже існуючі інформаційні технології з ДБО, але й шукати нові засоби надання банківських послуг через мережу Інтернет.

**Аналіз останніх досліджень.** Загальні аспекти діяльності банку на ринку електронного банківського обслуговування знайшли відображення в наукових працях вітчизняних та російських економістів, зокрема М. Семенкова, О. Брегеда, М. Грачова, М. Мрочка, Г. Юрчука, Ю. Головіна, А. Іванова, О. Лаврушина, Ю. Масленчекова, В. Усоскіна та в роботах зарубіжних вчених: Б. Бухвальд, Ю. Зайтц, З. Де Куссерг, Же.-Ж. Ламбен, П. Роуз, Дж. Еванс і ін. Незважаючи на відносну розробленість даної теми, не вирішеними залишаються питання використання банками електронних банківських послуг для отримання конкурентних переваг.

**Мета дослідження** полягає у визначенні сутності електронних банківських послуг, систематизації існуючих підходів щодо використання електронного банкінгу в практичній діяльності фінансово-кредитних установ, оцінці якості е-послуг банку як одного з критеріїв конкурентоспроможності, а також виявленні проблем та прогнозів розвитку електронних банківських послуг у конкурентному банківському середовищі.

**Виклад основного матеріалу.** Правовідносини, які виникають за допомогою Інтернету, останнім часом набувають все більшого поширення. Разом з тим, визначеної законодавчо термінології стосовно електронних банківських послуг досі не існує. Зокрема, базовий закон «Про банки і банківську діяльність» не містить визначень «електронний банкінг», «Інтернет-банкінг» або «банківське обслуговування за допомогою Інтернету» [1]. Лише лист Департаменту платіжних систем Національного банку України «Про надання інформації про використання Інтернет-технологій клієнтами банків при здійсненні розрахунків» містить визначення програмного продукту Інтернет-банкінг [4]. Першим кроком до законодавчого регулювання е-банкінгу було прийняття Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» [2], а також Закону України «Про електронний цифровий підпис» [3].

Відповідно до визначень, які найчастіше зустрічаються у сучасній літературі прикладного характеру, електронна банківська діяльність (електронний банкінг, е-банкінг, Інтернет-банкінг) розглядається як процес здійснення банківських операцій та надання банківських послуг з використанням автоматизованих систем, у тому числі електронними каналами зв'язку [13]. Це відносно новий спосіб здійснення банківських бізнес-процесів, суть якого полягає у проведенні трансакцій за допомогою електронних мереж [9].

Фінансова криза є об'єктивним фактором посилення конкуренції, адже перед багатьма банками постала проблема оптимізації витрат, яка в першу чергу вирішувалась за рахунок скорочення кількості відділень і філій. Аналітики відзначають, що протягом 2009 року кількість підрозділів банків скоротилася на 15-20%. Така тенденція негативно позначається на лояльності клієнтів до банку. Клієнтові доводиться або прикладати значні зусилля, щоб знайти відділення свого банку, або платити додаткові комісії, обслуговуючись в іншому банку. На нашу думку, альтернативним вирішенням такої проблеми є інтенсивне впровадження системи Інтернет-банкінгу, яке, без сумніву, вигідно як для самого банку, так і для клієнтів.

В Україні Інтернет-банкінг, здебільшого, розробляється самими банками, або локальними компаніями. Найчастіше основний бізнес таких компаній орієнтований на розробку автоматизованих банківських систем (АБС), а Інтернет-банкінг є лише додатковим напрямком їх бізнесу. При розробці банками власної системи віддаленого обслуговування клієнтів, це завдання зазвичай потрапляє в сферу відповідальності ІТ-служб, які відповідають за безперебійну роботу банківських систем. Проте вони не в змозі зосередитися виключно на розробці Інтернет-банкінгу, що, без сумніву, позначається на кінцевому результаті.

Наразі на вітчизняному ринку функціонує невелика кількість компаній, які займаються розробкою та впровадженням систем електронного банкінгу. Дослідження даних систем поряд з суттєвими перевагами дозволяє виявити і певні недоліки їх використання (табл.1):

Таблиця 1

## Переваги та недоліки систем е-банкінгу

Види банкінгу	Характеристика	Переваги використання	Недоліки використання
Інтернет-банкінг.	рішення для роботи в режимі онлайн. Для роботи клієнтові потрібний будь-який сучасний комп'ютер, з будь-якою операційною системою, будь-яким web-браузером і доступом в Інтернет. Інтернет-Банкінг забезпечує гарантований рівень безпеки, містить механізм електронного цифрового підпису (ЕЦП) під фінансовими документами;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- висока мобільність;</li> <li>- невеликі затрати;</li> <li>- зручність;</li> <li>- можливість обміну документами;</li> <li>- широкі інформаційні можливості;</li> <li>- універсальність</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недостатня захищеність від несанкціонованого втручання;</li> <li>- необхідність мати комп'ютер та телефонну лінію одночасно</li> </ul>
PC-banking ("Клієнт-банк")	є рішенням для роботи в режимі офлайн: робота з документами, довідниками, імпорт документів з бухгалтерських програм, підпис документів, перегляд виписок не вимагають підключення до Інтернету;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- високий рівень захисту;</li> <li>- існує можливість обміну документами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- висока вартість;</li> <li>- необхідність встановлення програмного забезпечення;</li> <li>- низький рівень мобільності</li> </ul>
Відеобанкінг	надає можливість віртуального спілкування клієнта банку з його службовцями за допомогою спеціальних пристроїв, в які вбудовані телемонітори. Як правило, такі пристрої встановлюються в торгових точках й інших місцях великого скупчення населення і часто сполучаються з банкоматами. Вони дозволяють одержувати дистанційні консультації і здійснювати банківські операції за допомогою працівників банку;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зручність у "живому" спілкуванні;</li> <li>- поєднання всіх переваг електронного банкінгу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- занадто високі витрати на виготовлення та впровадження</li> <li>- невисока конфіденційність</li> </ul>
Phone-Банкінг	відноситься до класу систем інтерактивної голосової відповіді (IVR) і забезпечує доступ клієнтів до інформації про банківські рахунки і карти із звичайного телефону і факсу.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- досить висока мобільність;</li> <li>- достатня швидкість;</li> <li>- невеликі витрати</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- малі можливості;</li> <li>- відсутня можливість передачі документів до банку</li> </ul>

Запроваджуючи ту чи іншу модель електронного обслуговування, необхідно враховувати можливості та побажання клієнтів, а також особливості їх операцій. Тобто банк має розглядати можливість прийняття та обробки кожного запиту клієнта як один із важливих аспектів підтримання рівня своєї конкурентноздатності, а також ступеню

задоволеності клієнтів рівнем сервісу, який надається. На сьогодні клієнт-орієнтований банкінг є основним напрямом отримання конкурентних переваг.

За станом на 1 липня 2010 року дистанційне обслуговування клієнтів забезпечували 172 банки країни. При цьому кількість клієнтів, які виявили бажання підключитися до послуги Інтернет-банкінгу склало 29,5% від загального числа. За даними Internet World Stats в Україні в 2010 р. налічується 15,3 млн. Інтернет-користувачів, з яких лише 5,2% користуються послугами Інтернет-банкінгу. За перший квартал 2010 року середньомісячна кількість клієнтів банку, підключених до Інтернет-банкінгу, зростає в порівнянні із першим кварталом 2009 року втричі і склала 800 тис. осіб (табл. 2). У свою чергу ці клієнти генерують більше 100 000 платежів щомісячно. До 2012 року їх кількість зростає до 31,4 млн.

Таблиця 2

Рейтинг банків за кількістю користувачів е-банкінгом за станом на 01.12.2010 р. [8]

Назва банку	Кількість користувачів (тис. клієнтів)
ПриватБанк	540
ПУМБ	91
Укресімбанк	81
Універсалбанк	50,8
ОТП Банк	43
Всього	805,8

Як свідчить проведений аналіз, на початок грудня 2010 року лідером ринку Інтернет-банкінгу є ПриватБанк, який, був признаний "Кращим Інтернет банком для приватних клієнтів B2C" а також Лауреатом "AWARDS Internet UA 2010" в номінації "Інтернет-платежі". На другому місці ПУМБ, який першим надав можливість відкривати і керувати депозитами онлайн, а також дистанційно відкривати, поповнювати, знімати гроші і продовжувати внесок. Активно працюють у напрямку надання е-послуг також Альфа-банк, Укрсоцбанк, ВіЕйБі Банк, СЕБ Банк і банк «Фінанси і Кредит».

За даними експертів, щомісячний приріст користувачів Інтернет-банкінгу становить 3 тис. чоловік, однак цього недостатньо для ефективного розвитку е-банкінгу в Україні. За даними компанії GFK України тільки 2% клієнтів банків перевіряють через Інтернет залишки заборгованості за кредитом, стільки ж перевіряють баланс по поточному рахунку, а баланс коштів на депозитному рахунку та пластиковій картці - по 1%.

Для розвитку вітчизняного ринку електронних банківських послуг, показовим є досвід зарубіжних фінансових установ. Зокрема, маючи доступ до свого рахунку через Інтернет, клієнт може провести будь-яку операцію: від платежу в іншу точку планети і до замовлення квитків або броні готелю. У цьому плані вітчизняні банки поки що відстають, і, швидше за все, будуть відставати ще досить довго, в тому числі через відсутній з боку населення попит на нестандартні послуги, та недосконале законодавство, що не дозволяє довести український банківський сервіс до європейських стандартів [6].

Аналізуючи надання вітчизняними банками е-послуг, можна сказати, що банки не мають у даній сфері відчутних конкурентних переваг, окрім варіативних цін на Інтернет-послуги. Отже наступним кроком для банків, що надають послуги через Інтернет має стати не лише зниження цін на даний вид послуг, але й розширення спектру послуг, а також підвищення якості та безпеки розрахунків. На нашу думку, головними критеріями якості послуг електронного банкінгу мають бути: економічна

вигідність; гарантованість здійснення та повнота виконання; багатоваріантність форм; комплексність; дотримання банківської таємниці. Дані критерії є індикаторами конкурентоспроможності послуг е-банкінгу, мають кількісну оцінку, та характеризуються наступними показниками (табл. 3).

Таблиця 3

Показники оцінки якості послуг е-банкінгу [11]

Показник	Формула
Економічна вигідність для клієнта ( $K_{E\epsilon}$ ):	$K_{E\epsilon} = \frac{C_{\min}}{C_i}$ де $C_i$ - ціна послуги і-го банку; $C_{\min}$ - мінімальна ціна аналогічної е-послуги банків-конкурентів.
Ризик невиконання послуги ( $K_p$ ):	$K_p = \frac{P_{\min}}{P_i}$ де $P_i$ - ризик невиконання послуги і-м банком; $P_{\min}$ - мінімальний ризик невиконання послуги банками-конкурентами.
Варіативність послуги ( $K_B$ ):	$K_B = \frac{B_i}{B_{\max}}$ де $B_i$ - кількість варіантів надання послуги, запропонованих і-м банком; $B_{\max}$ - максимальна кількість варіантів послуги, запропонованих банками-конкурентами.
Асортиментна різноманітність супутніх послуг ( $K_A$ ):	$K_A = \frac{A_i}{A_{\max}}$ де $A_i$ - кількість супутніх послуг і-го банку, які посилюють значимість для клієнта основної послуги; $A_{\max}$ - максимальна кількість супутніх послуг, запропонованих банками-конкурентами.
Оперативність надання послуги ( $K_o$ ):	$K_o = \frac{T_{\min}}{T_i}$ де $T_i$ - витрати часу на надання послуги клієнту і-м банком; $T_{\min}$ - мінімальні витрати часу на надання послуги банками-конкурентами.
Комплексність обслуговування ( $K_K$ ):	$K_K = \frac{n_i}{n_{\max}}$ де, $n_i$ - кількість послуг фізичним (юридичним) особам, що пропонує і-й банк; $n_{\max}$ - максимальна кількість послуг фізичним (юридичним) особам, запропонованих банками-конкурентами.

Для зручності обчислень показників якості та обслуговування застосовують єдиний критерій максимізації. Це дає змогу забезпечити їх кількісне порівнювання у межах спільного інтервалу (1):

$$0 < K_i < 1, \quad (1)$$

де  $K_i$  - і-й коефіцієнт якості.

Інші показники (компетентність, ввічливість персоналу, комфортність умов обслуговування, якість і естетичність банківських документів) не мають об'єктивно-кількісних характеристик. Тому вони визначаються експертним шляхом у тому ж інтервалі, що й коефіцієнти якості.

Зауважимо, що розмежування розглянутих вище показників до групи основних чи додаткових слід здійснювати з урахуванням особливостей ринку конкретної послуги. Так, показники однієї групи можуть мати різну вагу з точки зору їх значимості для суб'єкта оцінки. Тому доцільно коригувати кожен показник конкурентоспроможності на відповідний коефіцієнт значимості, який визначається експертним шляхом в інтервалі від 0 до 1 [11]. Підвищенню конкурентоспроможності банківських установ також сприятиме зростання якості, швидкості, доступності надання фінансових послуг.

За допомогою кількісної оцінки критеріїв якості як одного з показників конкурентоспроможності можна прорахувати якість надання послуг певним банком відносно банків-конкурентів. Тобто успіх банку залежить від того, наскільки послуги, які він надає, відповідають суспільній пропозиції на ринку, та на скільки вони якісні і конкурентоздатні у ціновому відношенні.

**Висновки.** В умовах посилення конкуренції ефективність роботи банку визначається не лише набором послуг, що надаються, а й рівнем розробки новаторських технологій та ідей, які значно спрощують процес взаємодії клієнтів з банком. Одним з напрямків удосконалення банківської діяльності є надання віддалених банківських послуг, з яких управління банківськими рахунками через Інтернет, є найбільш динамічним і представницьким напрямом фінансових Інтернет-рішень завдяки широкому спектру фінансових ноу-хау, представлених у системах е-банкінгу [12].

На даному етапі головною передумовою підвищення конкурентоспроможності банківської діяльності є застосування е-банкінгу.

Законодавчий розвиток е-банкінгу в Україні через впровадження відповідних законодавчих норм, дасть змогу банківським установам вже найближчим часом стати основою електронного бізнесу в Україні, та забезпечити захист прав споживачів електронних банківських послуг.

Таким чином, на даному етапі функціонування вітчизняного банківського бізнесу, для створення конкурентного середовища, необхідно проводити інноваційну діяльність щодо впровадження нових, конкурентоспроможних продуктів і послуг, зокрема послуг е-банкінгу, враховуючи особливості вітчизняної банківської системи [5].

### Література

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 р., №2121-III (зі змінами та доповненнями) // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. Лист Департаменту платіжних систем Національного банку України «Про надання інформації про використання Інтернет-технологій клієнтами банків при здійсненні розрахунків» від 13.06.2007 р., № 25-112/1151-6023 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v6023500-07>
3. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р., № 851-IV // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=851-15>

4. Закону України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 № 852-IV // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=852-15>
5. Management and Supervision of Cross-Border Electronic Banking Activities // <http://www.bis.org/publ/bcbs99.pdf>
6. Михайлюк Г. Поняття та особливості надання банківських послуг за допомогою Інтернету / Г. Михайлюк // Право України. – 2010. – №8. – С.162-168.
7. Бондаренко С. Інтернет-банкінг популярен среди россиян с высоким доходом [Електронний ресурс] / С. Бондаренк, М. Бондаренко // Режим доступу: <http://www.3dnews.ru/software-news/Internet-banking-populyaren-sredi-rossiyan-s-visokim-dohodom>
8. Фомін І. Рейтингова оцінка комерційного банку в системі діагностики його конкурентоспроможності // Вісник НБУ. – 2002. - №4. – С. 11-13.
9. Чуб О.О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі [Електронний ресурс] / О.О. Чуб // Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUABS/2009\\_1/26.3.07.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2009_1/26.3.07.pdf)
10. Андрушків Н. Конкуренція як рушійна сила розвитку банківських послуг в Україні / Н. Андрушків // Наука молода. – 2007. – № 8. – С. 76-79.

**Summary.** The article analyzes the current state of the market for electronic banking services in Ukraine, the main types of electronic banking services, their advantages and disadvantages and gives calculations to quantify the quality of electronic banking (e-banking).

**Keywords:** Electronic banking services, competitiveness, competitiveness indicators of bank services.

*Стаття надійшла до редакції 13.04.2011*

*Кобилін А. М.  
Дубницький В.Ю.*

## **ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ «ХМАРНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ЗАДАЧАХ ПОШУКУ ОПТИМАЛЬНИХ АЛЬТЕРНАТИВ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ**

**Анотація.** Розглянуто приклади використання нового методу інформаційних технологій – технології «хмарних» обчислень. Ці технології використано для підтримки прийняття рішень в банківській сфері, зокрема в задачах пошуку оптимальних альтернатив. Запропоновані технології надають можливість ефективно використовувати наявні інформаційні ресурси з метою підвищення якості рішень, що приймаються.

**Ключові слова:** інформаційні та телекомунікаційні технології, онлайн-консультування, бази даних, «хмарні» технології.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями.** На виконання завдань Державної програми “Інформаційні та комунікаційні технології в освіті і науці ” на 2006-2010 рр., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 7 грудня 2005 р. № 1153 [1], Програми розвитку державної служби на 2005-2010 рр., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 8 червня 2004 р. № 746 [2] щодо підготовки кадрів нової формації в галузі управління і виробництва, багатьох інших програмних та нормативних документів у багатьох наукових та навчальних закладах, проводяться роботи щодо впровадження засобів інформатизації діяльності адміністративних служб підприємств і установ, підвищення ефективності роботи службовців всіх рівнів за рахунок створення інформаційних баз даних, баз знань, впровадження технологій дистанційного навчання для підготовки та підвищення кваліфікації службовців та онлайн-консультування для підвищення ефективності їх повсякденної діяльності. У своєму Посланні до українського народу від 3 червня 2010 р. Президент України, зокрема, зазначив: «Одним із важливих напрямів реформування освіти залишається створення умов для професійної перекваліфікації та освіти упродовж усього життя. Необхідно повернутися до проблеми модернізації системи професійно-технічної освіти, дистанційної освіти, системи професійної перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників. Нарешті, освітня система України повинна стати на шлях запровадження принципів відкритої освіти. Національним проектом має стати створення Національної електронної бібліотеки, яка об'єднає освітні, наукові, університетські, музейні ресурси в єдину мережу». Водночас варто зазначити, що ці розробки та напрацювання в цілому по країні мають дещо еkleктичний характер, і хоча майже кожне окреме відомство чи організації має власні, іноді дуже суттєві, досягнення, для поєднання наявних інформаційних ресурсів не вистачає ні адміністративних, ні фінансових ресурсів. Багато баз даних, або баз знань, або мережевих навчальних ресурсів є доступними лише для невеликої кількості фахівців через технологічні чи організаційні обмеження, часто відбувається неефективне використання або дублювання вже наявних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання ефективної організації інформаційних ресурсів для органів державної влади, фінансових установ широко



обговорюються серед фахівців галузі інформаційних та телекомунікаційних технологій, державного управління. На жаль, на цей час в українській науковій літературі ще не приділено уваги «хмарним» технологіям, призначеним для використання в сфері державного управління, та банківського менеджменту, а серед зарубіжних робіт можна передусім назвати роботи науковців з США (Енді Опсала [3], Стіва Тауса [4]) та звернути увагу на роботи, які виконує в цьому напрямку дослідницький центр компанії Microsoft [5; 6; 7].

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** На цей час розбудова інформаційної інфраструктури для фінансових установ розглядається переважно на рівні інформаційних систем окремих банків, фінансових установ. Через адміністративні та фінансові перепони не ставиться питання про поєднання наявних інформаційних ресурсів органів державної влади, фінансових установ та організацій. Разом з тим сучасні інформаційні технології надають можливість із невеликими витратами спростити доступ фахівців банківської сфери до наявних баз даних, інформаційних та освітніх порталів, не втрачаючи жодного з напрацювань останніх років. З огляду на це метою даної роботи є висвітлення підходів «хмарних» технологій, які дають змогу максимально ефективно та з мінімальними витратами розбудовувати сервіс-орієнтовану інфраструктуру надання сервісних послуг банкам, фінансовим установам, перепідготовки, консультування та підвищення кваліфікації фахівців банківської сфери.

**Виклад основного матеріалу.** Ідея створення єдиної системи онлайн-підтримки для фахівців банківської сфери могла б бути реалізована на базі інформаційних ресурсів Національного банку України шляхом створенням потужного центру обробки даних (ЦОД) на базі технології «хмарних» обчислень.

Cloud Computing («Хмарні обчислення») є перспективним напрямком сучасної інформатики, який швидко розвивається. Ідеологія «хмарних обчислень» полягає в переносі організації обчислень і обробки даних з персональних комп'ютерів на сервери Всесвітньої Мережі. Хмарні обчислення (англ. *Cloud Computing*) — технологія обробки даних, в якій програмне забезпечення надається користувачеві як Інтернет-сервіс. Користувач має доступ до власних даних, але не може управляти і не повинен піклуватися про інфраструктуру, операційну систему і власне програмне забезпечення, з яким він працює. «Хмарою» метафорично називають інтернет, який приховує всі технічні деталі. Згідно документу IEEE, опублікованому в 2008 році, «Хмарні обчислення — це парадигма, в рамках якої інформація постійно зберігається на серверах в мережі Інтернет і тимчасово кешується на клієнтській стороні, наприклад на персональних комп'ютерах, ігрових приставках, ноутбуках, смартфонах тощо».

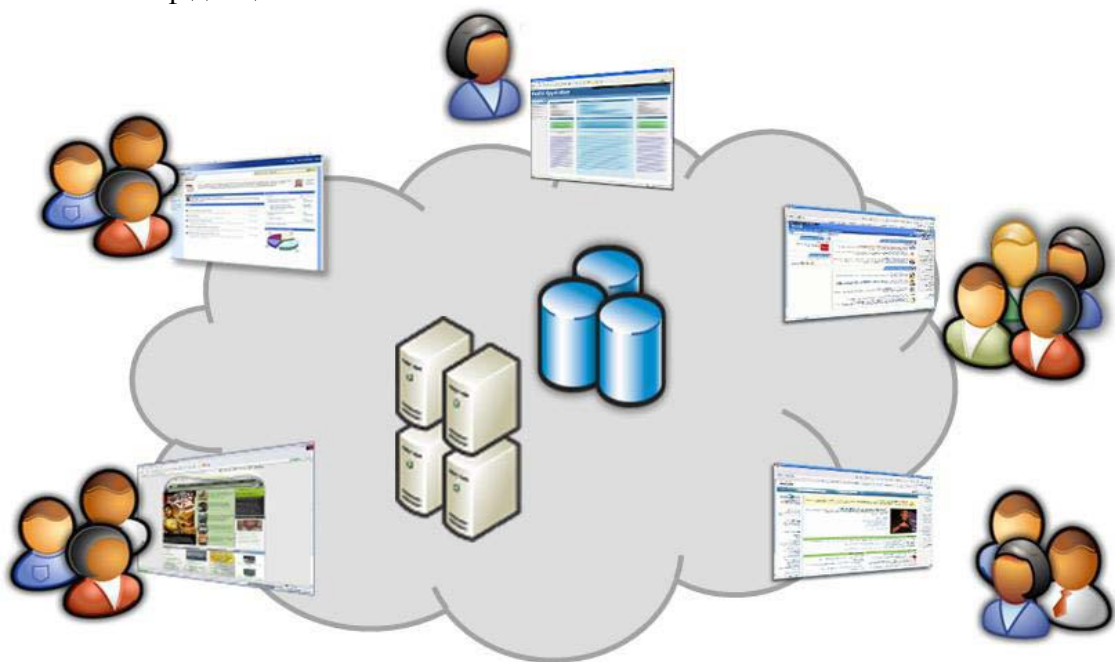
«Хмарні» технології реалізують підхід, за якого організації можуть надавати назовні надлишок своїх інформаційних або технологічних ресурсів чи отримувати додаткові ресурси від інших організацій. При цьому користувачеві не обов'язково знати, ресурси якого саме сервера він використовує в цю хвилину та як побудовані і де розташовані бази даних, до яких він звернувся за інформацією.

«Хмарні» послуги включають програмне та апаратне забезпечення – від електронної пошти до цілих ІТ-платформ, що розташовані у «хмарі». Це означає, що відбувається надання ресурсів на вимогу – тобто коли вони дійсно потрібні.

**Основні напрямки використання «Хмарних» технологій.** До теперішнього часу можна виділити кілька основних технологій (моделей) цього напрямку:

- інфраструктура як послуга (Infrastructure as a Service, IaaS);
- платформа як послуга (Platform as a Service, PaaS);
- програмне забезпечення як послуга (Software as a Service, SaaS);
- робоче місце як послуга (Workplace as a Service, WaaS).

У рамках моделей IaaS, PaaS, SaaS і WaaS замовники платять не за володіння програмним продуктом як таким, а за його оренду, тобто його використання через Web-інтерфейс (рис.1). Таким чином, на відміну від класичної схеми ліцензійної покупки програмного продукту замовникові не потрібно інвестувати великі кошти для придбання продукту і апаратної платформи для його розгортання і забезпечення надалі працездатності системи. Замовник несе тільки порівняно невеликі періодичні витрати у вигляді абонентської плати, з можливістю її припинення або призупинення після закінчення потреби в програмному продукті, і її поновлення при необхідності. Таким чином форма купівлі-продажу товару з відчуженням прав власності від продавця до покупця змінюється на форму оренди, у цьому випадку - продажу не продукту, а послуг по його використанню клієнтом без зміни власника продукту. Слід зазначити, що концепція хмарних обчислень зараз зазнає жорстокої критики. Її основною тезою є: «Використовувати Web-додатки для Ваших обчислювальних процесів не треба, наприклад, тому, що Ви перестаете їх контролювати. Ваш проект стає залежним і втрачає свою конфіденційність».



*Рис. 1. Доступ до інформації у «хмарі»*

Помітимо, що аналогічна модель уже застосовувалася в минулому. Споконвічно комп'ютерна галузь використовувала орендну бізнес-модель, оскільки перші комп'ютери були досить дорогими, і їхні обчислювальні потужності здавалися замовникам в оренду. З іншого боку, таку оренду не можна вважати різновидом, наприклад, SaaS (або, тим більше, WaaS), оскільки замовники одержували доступ до комп'ютерів безпосередньо, а не за допомогою глобальних мереж зв'язку. Сучасні типи доступу до суперкомп'ютерних центрів по мережі Інтернет можна назвати деяким різновидом моделей IaaS і PaaS, але тільки чисто умовно, оскільки замовникові надається інфраструктура Центру і його інформаційні платформи, однак при цьому клієнти не одержують належного рівня послуг, і у великому ступені змушені організувати обчислювальний процес і маршрутизацію даних самостійно. На рис.2 представлена діаграма, що представляє «хмару».



*Рис. 2. Діаграма, що представляє «хмару»*

Наприклад, Google Apps забезпечує додатки для бізнесу в режимі онлайн, доступ до яких здійснюється за допомогою Інтернет-браузера, в той час як програмне забезпечення і дані зберігаються на серверах Google.

В даній статті розглянуто особливості використання сучасних підходів «хмарних» технологій для підтримки прийняття рішень в задачах пошуку оптимальних альтернатив в банківській сфері.

У сучасному світі різноманітних, і складних соціально-економічних процесів гострою проблемою є прийняття управлінських рішень. Перед особою, яка приймає рішення (ОПР) виникає багато проблем, пов'язаних із швидким розвитком і ускладненням зв'язків між суб'єктами економічних відносин. Для прийняття обґрунтованого рішення ОПР доводиться знаходити і враховувати залежності усередині складних процесів і явищ, які раніше здавалися не пов'язаними один з одним. Витрати на пошук, прийняття і здійснення рішень безупинно збільшуються, наслідки помилок стають усе серйозніше, а звертання до професійного досвіду і інтуїції не завжди приводить до вибору найкращої стратегії.

Кількісне обґрунтування рішень допомагає підвищити впевненість у правильному виборі альтернативи насамперед для самої ОПР. Ця робота вимагає громіздкої обробки великих обсягів інформації, і часто не може бути зведена до формальних алгоритмів.

Процес прийняття рішень, одне з основних завдань керування, лише в деяких окремих випадках може бути досить добре формалізований і розв'язний за допомогою сучасних математичних методів. Однак навіть у цьому випадку, потенційні можливості використання отриманих результатів залишаються незатребуваними для вирішення управлінських завдань через велику організаційну і практичну складність їхньої реалізації. Суть у тому, що для ефективного використання систем підтримки прийняття рішень необхідно, щоб ця система могла оперувати необхідними, часто дуже великими, обсягами конкретної інформації. Одержати таку інформацію, можна тільки

скрупульозно накопичуючи її протягом досить тривалого часу. У такий спосіб система прийняття та підтримки рішень повинна мати у своєму складі як мінімум дві частини: систему накопичення та збереження даних і аналітичної системи, зв'язки між якими визначаються насамперед специфікою завдань об'єкта керування.

Розроблено досить багато програм спрямованих на автоматизацію рішення економічних завдань, але більшість із них в основному лише реєструють дані (1С, Парус, Галактика).

Ті ж, які дозволяють здійснити комплексне керування підприємством коштують мільйони доларів і є, по суті, не тільки продовженням постійно діючого інформаційно-аналітичного відділу цього підприємства, але вбудовуючись у структуру всього підприємства докорінно перетворюють і всю ідеологію його керування.

У даній роботі розглядається досить простий, але при цьому ефективний інструмент ОПР, що дозволяє вирішувати досить широке коло практичних завдань, що зводяться до завдань вибору із представлених альтернатив, використовуючи технологію хмарних обчислень. Використання технології хмарних обчислень покажемо на прикладі такої задачі.

Припустимо, що необхідно розв'язати задачу, математична постановка, якої може бути сформульована в такий спосіб.

Є обсяг кредиту  $V$  і  $n$  банків, що можуть дати кредит. Кожен банк характеризується коефіцієнтом  $K_i$  ( $i=1,..,n$ ) для розрахунку дізажіо, платою а оформлення кредиту  $O_i$  ( $i=1,..,n$ ), значенням процентних ставок  $P_i$  ( $i=1,..,n$ ), по яких надається кредит.

Використовуючи технологію хмарних обчислень розв'яжемо задачу вибору кредиту на певний строк, приймемо, що його погашення передбачається здійснювати рівномірними платежами наприкінці кожного року. Запити на надання кредиту направляють до ряду банків, з яких повинні надійти відповіді з умовами надання кредиту. Необхідно порівняти умови, використовуючи один із критеріїв теорії прийняття рішень, обрати банк, визначити ефективну процентну ставку, а також скласти план погашення кредиту. Для розв'язання даної задачі скористаємося фінансовою функцією для розрахунку періодичних платежів, яка входить до складу як системи MS Excel так і до ресурсу EditGrid, доступ до якого здійснюється по технології «хмарних» обчислень.

Припустимо, що ОПР прийняв рішення взяти кредит розміром 200000 умовних одиниць терміном на 5 років, погашати який (основний борг і відсотки) збирається рівномірними платежами наприкінці кожного року. В такому разі йому треба порівняти умови, обрати банк, визначити ефективну процентну ставку, а також скласти щорічний план погашення кредиту. Адреса сайту, який представляє послуги, подібні MS Excel є така: <http://www.editgrid.com>, Вигляд головної сторінки наведено на рис.3.

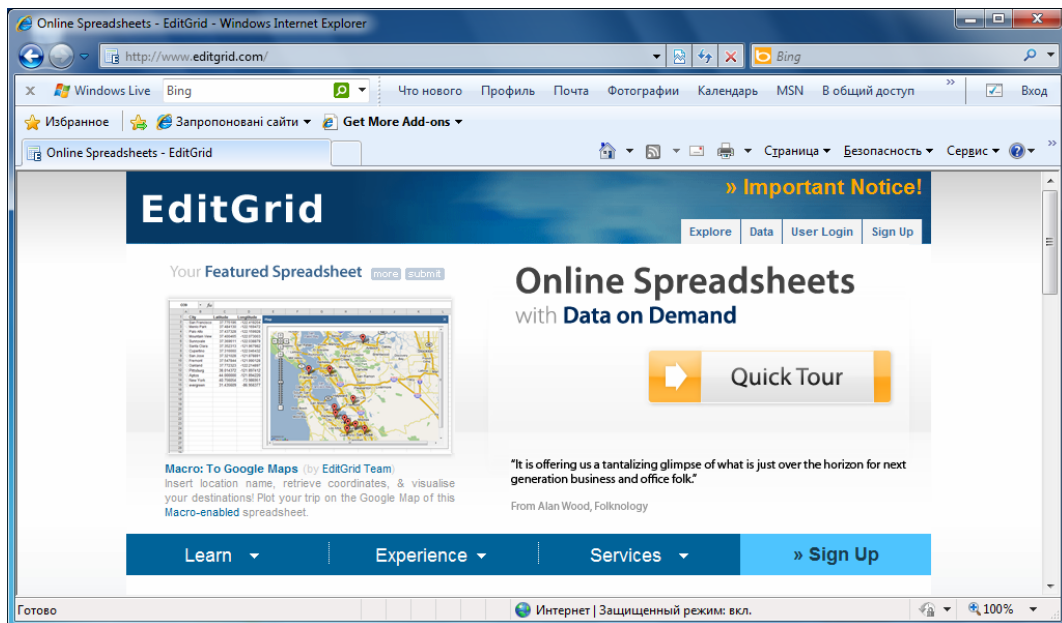


Рис. 3. Вид головної сторінки сайту системи EditGrid

Після реєстрації ОПР отримує пустий лист електронної таблиці, на якому може створювати відповідну модель для розв'язання поставленої задачі (рис.4).

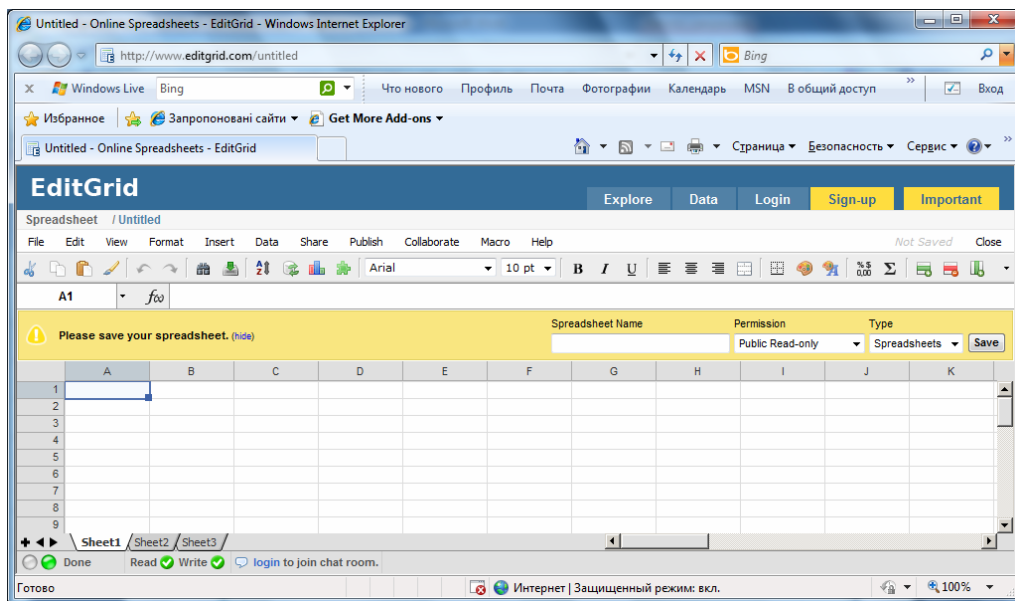


Рис. 4. Вид вікна з відкритою таблицею EditGrid

Вихідні дані для розв'язання задачі представлені на рис.5.

#### Вибір кредиту

	Обсяг кредиту	Видача (%)	Плата оформлення	за Ставка (%)	Термін (років)
<b>Банк 1</b>	\$200 000,00	95,0%	\$ 300,00	12,0%	5
<b>Банк 2</b>	\$200 000,00	96,0%	\$ 250,00	13,5%	5
<b>Банк 3</b>	\$200 000,00	96,5%	\$ 350,00	14,2%	5

Рис. 5. Вихідні дані для розрахунку сплати кредиту

Після виконання розрахунків засобами подібними MS Excel таблиця повинна придбати приблизно наступний вид (рис. 6):

	Обсяг кредиту	Видача (%)	Плата за оформлення	Ставка (%)	Термін (років)	Отримано	Діажио	Виплата (рік)	Реальне кредитне навантаження
Банк 1	\$200 000	95,0%	\$300,0	12,0%	5	\$189 700,0	\$10 000,0	-\$55 481,9	29,2%
Банк 2	\$200 000	96,0%	\$250,0	13,5%	5	\$191 750,0	\$8 000	-\$57 558,2	30,0%
Банк 3	\$200 000	96,5%	\$350,0	14,2%	5	\$192 650,0	\$7 000	-\$58 537,0	30,4%

Рис. 6. Таблиця вибору кредиту після зроблених обчислень

Застосовуючи один із критеріїв теорії прийняття рішень оберемо банк з кращими умовами кредитування.

Припустимо, що ОПР обрав умови кредиту, запропоновані банком 1. Використовуючи інструменти подібні MS Excel отримаємо план погашення кредиту (рис.7).

EditGrid						
Spreadsheet /Untitled						
File Edit View Format Insert Data Share Publish Collaborate Macro Help						
A19 f00						
Please save your spreadsheet. (hide)						
	A	B	C	D	E	F
2						
3	Вибір кредиту					
4			Обсяг кредиту	Видача(%)	Плата за оформлення	Ставка (%)
5		Банк 1	\$200,000.00	95.0%	\$300.00	12.0
6		Банк 2	\$200,000.00	96.0%	\$250.00	13.5
7		Банк 3	\$200,000.00	96.5%	\$350.00	14.2
8						
9						
10	План погашення					
11						
12		Рік	Погашення боргу	Відсотки	Відсотки	
13		1	\$31,481.95	\$24,000.00	\$168,518.05	
14		2	\$35,259.78	\$20,222.17	\$133,258.27	
15		3	\$39,490.95	\$15,990.99	\$93,767.32	
16		4	\$44,229.87	\$11,252.08	\$49,537.45	
17		5	\$49,537.45	\$5,944.49	\$0.00	
18						

Рис. 7. План погашення кредиту

Принцип «хмарних» обчислень також був реалізований авторами даної роботи в процесі створення спеціалізованого програмного калькулятора для виконання фінансових розрахунків [10].

**Висновки.** Показано, що використання «хмарних» технологій є засобом істотної економії ресурсів користувача в процесі виконання фінансових обчислень. Ці технології надають можливість використовувати будь які програмні засоби позбавляючи користувача від необхідності великих витрат, пов'язаних з придбанням ліцензованого програмного забезпечення.

**Перспективи подальших досліджень.** Вирішення організаційних та технічних питань, пов'язаних з участю фахівців Університету банківської справи у відповідній програмі Національної Академії Наук України і детальному опрацюванню концепції поєднання наявних інформаційних ресурсів університету у «хмару», створення правил обміну обчислювальними та інформаційними ресурсами між учасниками «хмари».

### Література

1. Про затвердження Державної програми “ Інформаційні та комунікаційні технології в освіті і науці ” на 2006-2010 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 1153 від 7 груд. 2005 р. // Офіц. вісн. України. - 2005. - № 49. – Ст. 3058.
2. Про затвердження Програми розвитку державної служби на 2005-2010 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 черв. 2004 р. № 746 // Офіц. вісн. України. – 2004. – № 23. – Ст. 1554,
3. Опсал Енді. Сім округів Колорадо спільно користуються послугами хмарного обчислення.[Електронний ресурс] /Енді Опал.- Government Technology 12 січня. 2010 р. – Режим доступу : <http://www.qovtech.com/gt/736939> .- 12 січ. 2010 р.
4. Таунс Стів. Державні СІО пропонують уряду альтернативи хмарних обчислень. [Електронний ресурс] / Стів Таунс.-Government Technology, 24 січня. 2010 р. – Режим доступу : <http://www.qovtech.com/qt/articles/734128>
5. Постачальник послуг ПЗ представляє рентабельне електронне урядове рішення. [Електронний ресурс] / Соціологічне дослідження Microsoft- листопад. 2009 р. – Режим доступу : <http://www.microsoft.com/casestudies/CaseStudyDetail.aspx?CaseStudyID=4000005770>
6. Округ Клемет, Орегон, модернізує ІТ-діяльність, переходячи на серверний обмін повідомленнями. [Електронний ресурс] /Соціологічне дослідження Microsoft. листопад. 2009 р. – Режим доступу: <http://www.microsoft.com/casestudies/CaseStudyDetail.aspx?casestudvid=4000005954>
7. Муніципальна влада використовує он-лайн сервіси обміну повідомленнями, річна економія - 40%. [Електронний ресурс] / Соціологічне дослідження Microsoft. трав. 2009 р. – Режим доступу : <http://www.microsoft.com/casestudies/CaseStudyDetail.aspx?CaseStudyID=400000Q4251>
8. Журавльов А.В. Оптимізація та розвиток інфраструктури підготовки, консультування та підвищення кваліфікації державних службовців за рахунок використання сучасних підходів «хмарних» технологій [Електронний ресурс] / А.В. Журавльов. 2010 р. – Режим доступу: [www.academy.gov.ua/ej11/txts/10zavpht.pdf](http://www.academy.gov.ua/ej11/txts/10zavpht.pdf)
9. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. / А.В. Андрейчиков О.Н. Андрейчикова., - М.: Финансы и статистика. 2001.-368с.
10. Спеціалізований програмний калькулятор «Інтервал-Д» / Дубницький В.Ю. Кобилін А.М. / Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір №33427. Комп'ютерна програма «Спеціалізований програмний калькулятор «Інтервал-Д». Власник – Університет банківської справи НБУ (м. Київ).

**Summary.** Optimization and development of the infrastructure for public servants' training, retraining and consulting with usage of cloud computing technologies In this article was analyzed the usage of the cloud computing in the development of the training, retraining and online-consulting infrastructure for public servants. The usage of these technologies will allow to use existent IT systems and to increase the affectivity of state information activities.

**Keywords:** information technologies, online consulting, state databases, cloud computing.

*Стаття надійшла до редакції 28.02.2011*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

**Анотація.** Розглянуто основні тенденції інвестиційно-орієнтованої діяльності банків на ринку цінних паперів, визначено фундаментальні показники впливу на результат інвестиційних операцій банків з цінними паперами, обґрунтовано необхідність кількісного виміру ступеню впливу відповідних факторів та визначення важливості застосування багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу в якості найбільш ефективного методу економіко-математичного моделювання, що відображає характер взаємозв'язку між ознаками досліджуваного явища.

**Ключові слова:** банк, ринок цінних паперів, інвестиційно-орієнтована діяльність, інвестиційні операції з цінними паперами, фактори, кількісна оцінка, багатофакторний регресійно-кореляційний аналіз.

**Вступ.** Вітчизняний ринок цінних паперів, як і у більшості країн з незавершеним етапом переходу до економіки ринкового типу, характеризується достатньо великою кількістю як фінансових інструментів так і професійних учасників, проте недостатнім рівнем економічного розвитку. Підтвердженням цього є наявність інституціональної структури ринку, що передбачає велику кількість не впливових посередників, на відміну від країн з ринковою економікою, де інвестиційні інститути займають лідерські позиції. Саме короткостроковість розвитку вітчизняного ринку цінних паперів обумовлює вагомий вплив банківського сектору на загальну тенденцію, адже створення ринкової банківської галузі за своєю економічною ефективністю є більш доцільним з огляду на прогресуючі темпи розвитку сучасного сектору банківської діяльності. Незаперечним залишається той факт, що протягом усього періоду трансформації вітчизняної економіки саме банківський сектор відігравав позиціонуючу роль у стимулюванні прогресу інвестиційних відносин як на фінансовому ринку в цілому, так і на ринку цінних паперів зокрема. Ефективне функціонування вітчизняного ринку цінних паперів унеможлиблюється без відповідної позитивної тенденції інвестиційно-орієнтованої діяльності банківського сектору, яка за своєю сутнісною характеристикою є діяльністю, що забезпечена виконанням інвестиційних операцій з цінними паперами та орієнтована на отримання максимальної доходності за оптимального рівня ризику в межах наявного інвестиційного потенціалу банку.

З огляду на вищенаведене існує позитивний взаємозв'язок між результативністю інвестиційно-орієнтованої діяльності банку та ефективністю розвитку ринку цінних паперів в сучасних умовах, а отже, і необхідність в кількісній оцінці відповідних показників операцій банків з цінними паперами з використання методів математичного моделювання. Слід зазначити, що даний аналіз повинен мати різноплановий характер та охоплювати максимальну кількість факторів впливу.

**Аналіз публікацій та обґрунтування мети дослідження.** Суттєвий внесок в розробку методологічних підходів щодо інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів зробили такі відомі вчені-економісти, як Васюренко О.В. [2], Луців Б.Л. [6], Майорова Т.В. [8], Пересада А.А. [8], які розробили науково-методичну базу управління інвестиційною діяльністю на рівні як макро- так і мікроекономіки, та внесли вагомий вклад в розвиток наукових уявлень про вагомність взаємодії



банківського сектору та ринку цінних паперів в цілому. Серед практично-орієнтованих спеціалістів сфери використання математичних методів моделювання економічних процесів найбільш результативними для діяльності банківського сектору стали роботи Грубер Й. [3], Сулова В.И. [9], Орлова И.В.[7], Половникова В.А. [7], які сформували обґрунтовані методичні підходи щодо доцільності використання кореляційно-регресійного аналізу як найбільш ефективного методу економіко-математичного моделювання, що застосовується при аналізі основних показників діяльності банків.

**Постановка завдання.** Таким чином, виходячи з вищенаведеного основною метою даного дослідження варто обрати кількісну оцінку вагомості основних показників діяльності банків в якості фундаментальних факторів впливу на інвестиційні операції з цінними паперами в сучасних умовах.

**Результати.** Загальна динаміка інвестиційних операцій банків з цінними паперами у розрізі груп протягом періоду з 01.01.2002 р. до 01.01.2011 р. свідчить про неоднозначність динамічних коливань (рис 1.). З урахуванням загальноекономічних тенденцій розвитку банківського сектору України пошлявлення інвестиційних операцій, які станом на 01.01.2002 р. склали 39877424,00 тис. грн., різко змінилось загальним спадом до 4401958,00 тис. грн. на 01.01.2003 року. Така тенденція пояснюється в першу чергу низьким рівнем розвитку ринку цінних паперів, слабкою законодавчо-нормативною базою регулювання інвестиційної діяльності, низьким рівнем ресурсного забезпечення діяльності банків, які майже повністю ігнорували альтернативні форми реалізації активних операцій, окрім кредитних, та першою хвилиною кризових явищ у банківському секторі, що і спровокувало низьку динамічну активність реалізації операцій з цінними паперами. Основним економічним поштовхом підвищення рівня інвестиційної активності банків на ринку цінних паперів стало введення в дію оновленого Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», який всебічно регламентує діяльність професійних учасників ринку, що в свою чергу сприяло підвищенню економічної зацікавленості з боку іноземних інвесторів та призвело до стрімкого підвищення кількості банків з іноземним капіталом. Станом на 01.01.2006 року загальний рівень інвестиційних операцій з цінними паперами банків складав 7850909,00 тис. грн.. Динамічне зростання інвестиційної активності банків на ринку цінними паперів аргументує стале зростання показників їх діяльності.

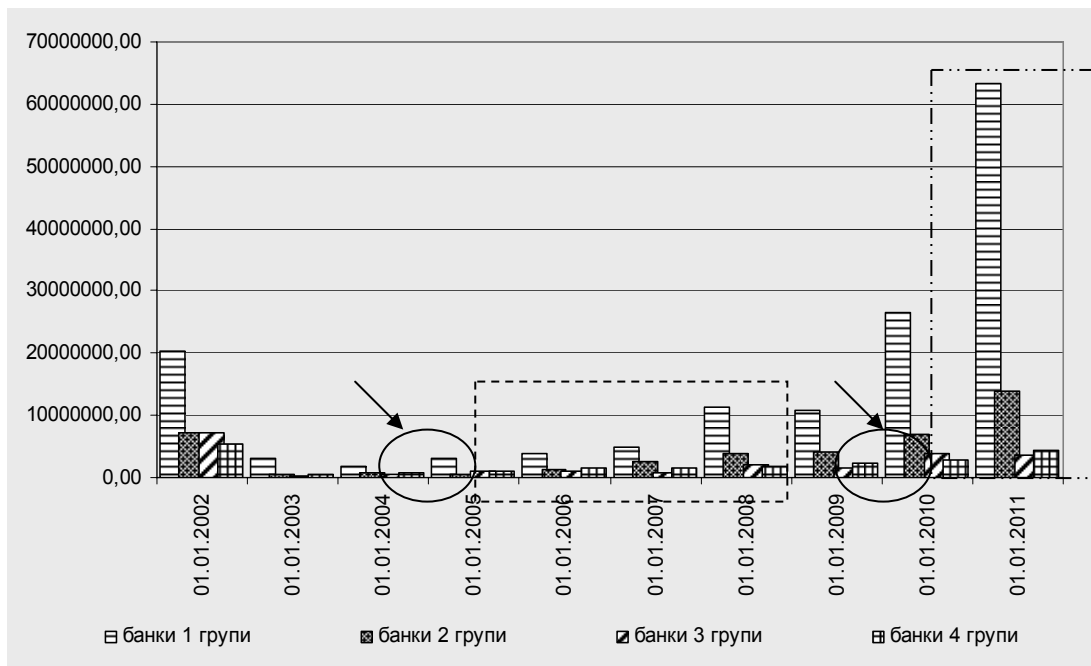
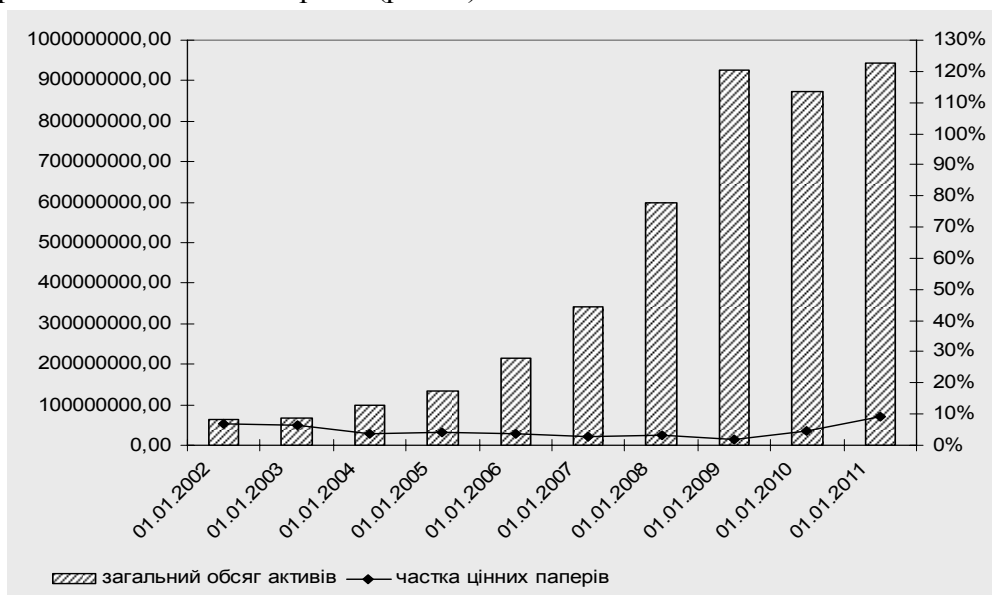


Рис. 1. Загальна динаміка інвестиційних операцій з цінними паперами банків в розрізі груп

Як зазначено на рис. 1., період з 01.01.2006 року до 01.10.2008 року є періодом сталого зростання. Починаючи з четвертого кварталу 2008 року світова фінансово-економічна криза спровокувала зниження рівня інвестиційної активності банків, і станом на 01.01.2009 року загальна сума операцій з цінними паперами складала 18389192,00 тис. грн. проти 18968266,00 тис. грн., відповідно на 01.01.2008 року. Слід відзначити, що рівень зниження позитивної динаміки інвестиційних операцій з цінними паперами банків у період фінансової кризи 2008 року, має менш різкий нахил спаду ніж в період банківської кризи 2004 року, що говорить про високий професіоналізм та врахування попереднього досвіду виходу банківської системи з поля економічної дестабілізації. Що стосується періоду посткризового розвитку, слід зазначити, що обсяг інвестиційних операцій банків з цінними паперами має високі статистичні характеристики та визначається динамічністю потоків і на 01.01.2011 року складає 85279132,00 тис. грн.

Що стосується питомої ваги операцій з цінними паперами банків в загальному обсязі активів банків, то динамічні коливання відповідають попереднім критеріям обґрунтування, а відповідне співвідношення залишається на низькому рівні та в середньому у докризовому та кризовому періоді становить 4,2 %, від загального обсягу активів, а в період посткризового розвитку 9,05%, що підтверджується пріоритетністю кредитної діяльності банківського сектору, який майже повністю ігнорує альтернативні форми реалізації активних операцій (рис. 2.).



*Рис.2. Питома вага операцій з цінними паперами банків в загальному обсязі активів банків*

Розглянута динаміка основних тенденцій зміни обсягів інвестиційних операцій банків з цінними паперами в контексті проведення інвестиційно-орієнтованої діяльності свідчить про відсутність відповідного рівня їх оптимального співвідношення в структурі активних операцій банківського сектору, що першочергово обумовлюється сталістю функціонування таких факторів, як ресурсна база банків (статутний капітал банку (x1), кошти фізичних осіб (x2), кошти юридичних осіб (x3), кошти банків (x4), цінні папери власного боргу (x5), активи банків (x6), кредитний портфель (x7), балансовий капітал (8), резерви під операції з цінними паперами банків (9). Аргументація вибору вихідних даних для проведення кількісної оцінки вагомості впливу функціональних показників на обсяг інвестиційних операцій банку з цінними паперами ґрунтується на дослідженнях Васуренко О.В. [2], Федосік І.М. [2],

Азаренкової Г.М. [1], які обґрунтували необхідність врахування ресурсної складової при аналізі показників діяльності банків, рекомендації Базельського комітету [11], в основі яких закладено суттєвість врахування балансового капіталу та показників резервування, та дослідження Луціва Б.Л. [6], Майорової Т.В. [8], Пересади А.А. [8] які визначають пріоритетність інвестиційної складової в контексті банківської діяльності. Виходячи з класичної теорії статистики, проведення даного аналізу доцільно за середньою довжиною рядів динаміки, дискретно, що пояснюється циклічною змінністю досліджуваних показників та вразливістю вітчизняної економіки. Це цілком співпадає з основними ідеями, закладеними в дослідженнях українських науковців [4, 5, 6]. Згідно з вищезазначеним, загальна статична характеристика динамічних змін у обсягах досліджуваних факторів підтверджує вагомість їх впливу при визначенні та оцінці інвестиційних операцій банку з цінними паперами як результуючого показника. Так, проводячи аналіз тенденцій за визначеними параметрами, спостерігаються нівелюючі зміни коливань обсягів досліджуваних показників у відповідні інтервальні проміжки часу (рис. 3).

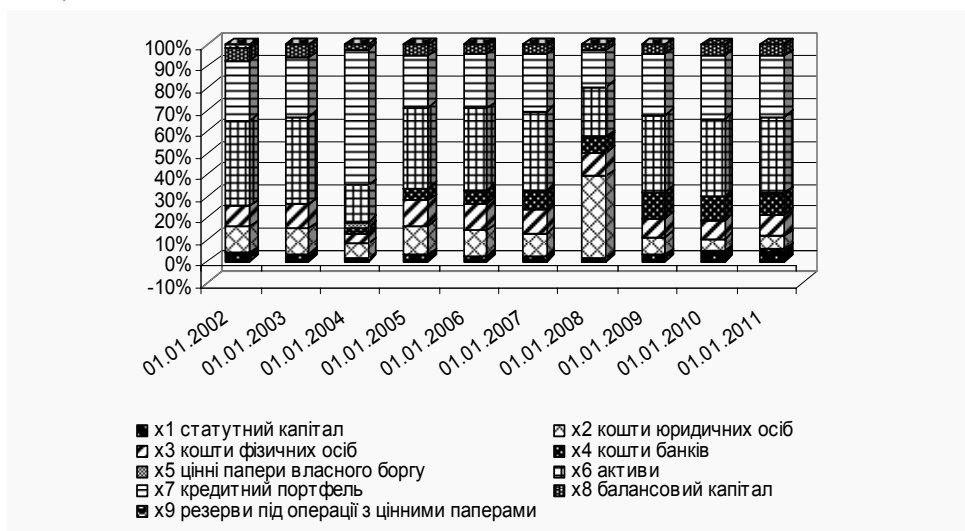


Рис. 3. Загальна динаміка факторів впливу на результат інвестиційних операцій з цінними паперами банків

Для ефективності проведеного аналізу доцільним буде характеристика зазначених показників за період з 01.01.2002 до 01.01.2011 [10]. Вибір часового діапазону аргументовано наявністю розширеного аналітичного поля дослідження та відповідно адекватності спостереження у розрізі поквартальних показників. Використовуючи метод багатфакторного регресійно-кореляційного аналізу та спираючись на дані часового періоду з січня 2002 року до січня 2011 року визначимо залежність між інвестиційними операціями банків з цінними паперами (показник Y) та визначеними фундаментальними факторами впливу (X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9). Для виявлення впливу зазначених факторів на результуючий показник розглянемо класичне лінійне регресійне рівняння із стандартизованими коефіцієнтами регресії при незалежних змінних, де вільний показник регресії відсутній [3, 9]. Для того, щоб коефіцієнти регресії можна було порівнювати і, таким чином, розглядати в якості показників впливу факторів X на величину Y, доцільним буде визначення коефіцієнта регресії у стандартизованому масштабі. Аналіз матриці коефіцієнтів парної кореляції довів, що залежна змінна Y має тісний зв'язок зі змінними X1, X3, X4, X6, X7, X8 які, в свою чергу, тісно пов'язані між собою, що означає наявність мультиколінеарності (табл.1).

Таблиця 1

Матриця коефіцієнтів парної кореляції

	$Y'$	$x1'$	$x2'$	$x3'$	$x4'$	$x5'$	$x6'$	$x7'$	$x8'$	$x9'$
$Y'$	1									
$x1'$	0,7636	1								
$x2'$	0,1213	0,2932	1							
$x3'$	0,5763	0,8856	0,6333	1						
$x4'$	0,5681	0,9185	0,4241	0,9251	1					
$x5'$	0,1463	0,4781	0,4592	0,6140	0,6160	1				
$x6'$	0,6017	0,9382	0,4374	0,9594	0,9883	0,6151	1			
$x7'$	0,5935	0,9333	0,3892	0,9178	0,9751	0,6334	0,9755	1		
$x8'$	0,6577	0,9696	0,3909	0,9452	0,9809	0,5767	0,9936	0,9761	1	
$x9'$	-0,3948	-0,8307	-0,1995	-0,7079	-0,7265	-0,4262	-0,7506	-0,7710	-0,7842	1

Випадок лінійної залежності усіх показників-факторів часто виникає при використанні часових рядів в якості вихідних даних для оцінки параметрів моделі. Для побудови регресійної моделі за таких умов скористаємося методом покрокової регресії [7], результати розрахунків якої представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Результати розрахунків покрокової регресії

Фактор впливу	Регресійне рівняння	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації	F-критерій Фішера	P-критерій Ст'юдента
<b>X1</b>	$Y' = 763558 * X1'$	$r = ,763558$	$R = 0,58302$	$F = 3,87E-08 < 0,05$	$PX1 = 3,87E-08 < 0,05$
<b>X9</b>	$Y' = 1,405736 * X1' + 0,773032 * X9$	$r = ,876473$	$R = 0,768205$	$F = 1,61E-11 < 0,05$	$PX1 = 4,53E-11 < 0,05$ , $PX9 = 9,12E-06 < 0,05$
<b>X3</b>	$Y' = 1,952114 * X1' - 0,569 * X3' + 0,824165 * X9'$	$r = 0,91501$	$R = 0,837244$	$F = 4,22E-13 < 0,05$	$P1 = 1,21E-11 < 0,05$ , $P2 = 0,000697 < 0,05$ , $P3 = 2,26E-07 < 0,05$
<b>X2</b>	$Y' = 2,298348 * X1' + 0,276251 * X2' - 1,04791 * X3' + 0,827916 * X9'$	$r = ,926075$	$R = 0,857615$	$F = 4,2E-13 < 0,05$	$PX1 = 1,00757E-10 < 0,05$ , $PX2 = 0,040107006 < 0,05$ , $PX3 = 0,000421714 < 0,05$ , $PX9 = 9,01839E-08 < 0,05$
<b>X7</b>	$Y' = 2,535241 * X1' - 0,55097 * X3' - 0,7066 * X7' + 0,809168 * X9'$	$r = ,948291$	$R = 0,899256$	$F = 1,57534E-14 < 0,05$	$PX1 = 8,88978E-13 < 0,05$ , $PX3 = 0,047240821 < 0,05$ , $PX7 = 0,0011568 < 0,05$ , $PX9 = 7,46412E-09 < 0,05$ , $PX2 = 0,164621903 > 0,05$

За результатами, представленими у табл.2 можна констатувати вагомість побудованого рівняння регресії. Проте, слід зазначити, що наявність значення  $PX2 = 0,164621903 > 0,05$  за критерієм Ст'юдента, який надає ґрунтовну оцінку значимості коефіцієнта кореляції, вказує на недостатній рівень значимості фактора X2 та неефективності його врахування у моделі. Що стосується факторів X4, X5, X6 та X8, то проведені розрахунки довели, що введення зазначених змінних до моделі не вдосконалює її, у результаті додавання з'являються незначимі фактори, які не слід розглядати в даному випадку.

Підсумовуючи вищенаведене, формуємо рівняння наступного вигляду (1):

$$Y' = 2,535241 * X1' - 0,55097 * X3' - 0,7066 * X7' + 0,809168 * X9' \quad (1)$$

Значення коефіцієнтів отриманого рівняння свідчать про найбільший вплив на зміну результуючого показника Y (інвестиційні операції з цінними паперами) фактора X1 (статутний капітал), менший вплив X9 (резерви під операції з цінними паперами), та обернений вплив факторів X3 (кошти фізичних осіб) та X7 (кредитний портфель).

Для отримання остаточного виду регресійної моделі перейдемо від стандартизованих змінних X1', X3', X7', X9', Y' до вихідних даних X1, X3, X7, X9, Y (2):

$$Y = 1,19485 * X1 - 0,130593 * X3 - 0,0551042 * X7 + 14,5828 * X9 \quad (2)$$

Аналіз впливу факторів на залежну змінну (інвестиційні операції з цінними паперами) передбачає в першу чергу розгляд параметрів моделі. Регресійна залежність показника статутного капіталу визначає, що саме даний фактор є пріоритетним ресурсом, який забезпечує ефективність реалізації інвестиційних операцій з цінними паперами банків. Дана тенденція є економічно обґрунтованою з точки зору ліквідності та динаміки його приросту у загальній системі обраних факторів. Загальноекономічне формулювання резервів під операції з цінними паперами визначає найбільш неоднозначний їх вплив на показники інвестиційних операцій з цінними паперами, та результат економіко-математичного моделювання довів позитивний вплив на результуючий показник. Це можна трактувати, як необхідність врахування даного фактора при управлінні інвестиційно-орієнтованою діяльністю банків на ринку цінних паперів. Що стосується показників кредитного портфеля та коштів фізичних осіб, то дані фактори мають обернений вплив. Такий результат аргументується пріоритетністю питомої ваги кредитного портфеля банків у структурі активних операцій та нестабільністю формування ресурсної бази банків за рахунок коштів фізичних осіб. Така тенденція пояснюється наслідками фінансово-економічної кризи, пріоритетами активних операцій банків та загальноекономічними тенденціями розвитку банківської діяльності на ринку цінних паперів. Визначена залежність впливу формує уявлення про значущість обраних факторів при дослідженні впливу на інвестиційні операції банків з цінними паперами.

**Висновки.** Таким чином, проаналізувавши параметри інвестиційно-орієнтованої діяльності банків на ринку цінних паперів з використанням найбільш оптимальних методів економіко-математичного моделювання, було визначено, що основні показники інвестиційно-орієнтованої діяльності вітчизняних банків об'єктивно виступають залежними величинами по відношенню до зазначеної системи факторів, які безпосередньо впливають на результуючий показник – загальну суму інвестиційних операцій банків з цінними паперами. Тож, як напрямок подальших досліджень, слід відмітити визначення параметрів оптимізації та подальшої практичної реалізації отриманих результатів щодо підвищення ефективності управління інвестиційно-орієнтованою діяльністю банків на ринку цінних паперів в сучасних умовах.

### Література

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин / Г.М. Лазаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
2. Васюренко Л. В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз: Монографія / Л. В. Васюренко, І. М. Федосік. – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 88 с.
3. Грубер Й. Економетрія. – Т.1. / Й. Грубер. – Киев, 1996. – 400с.

4. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики) / І. С. Гуцал. – Львів : ВАТ «БІБЛЬОС», 2001. – 244 с.
5. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В.В. Корнєєв. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.
6. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. - Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001.- 320с.
7. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование. – М.: Вузовский учебник, 2007. — 365 с.
8. Пересада А.А., Управління банківськими інвестиціями: монографія / А.А. Пересада, Т.В. Майорова – К.: КНЕУ 2005. – 388 с.
9. Суслов В.И. Эконометрия / В.И. Суслов, Н.М. Ибрагимов, Л.П. Талышева, А.А. Цыплаков. – Новосибирск: НГУ, 2003. – 600с.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
11. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>.

**Summary.** There are considered the basic tendencies of the investment and oriented bank activity at the equities market, are certain the fundamental indexes of influence on the result of investment bank operations with securities, it is founded the necessity of the quantitative measuring of influence degree of corresponding factors and determination of importance of use of multivariable cross-correlation and regressive analysis as the most effective method of economic and mathematical modeling that characterized the intercommunication between features of researched phenomenon.

**Keywords:** bank, equities market, investment and oriented activity, investment operations with securities, factors, quantitative estimation, multivariable regressive and cross-correlation analysis.

*Стаття надійшла до редакції 17.05.2011*

## Розділ 4

# Економіко-теоретичні аспекти розвитку фінансово-кредитної системи України

---

УДК 332.146:330.341.1

*Жихор О.Б.  
Куценко Т.М.  
Григор'єва Я.В.*

### РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ІННОВАЦІЙНА І ПАТЕНТНО-ЛІЦЕНЗІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Анотація.** У статті досліджено результативність використання ресурсного забезпечення інноваційного розвитку регіонів, а саме проаналізовано патентно-ліцензійну діяльність та впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах у відсотках до загальнодержавного показника.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, патентно-ліцензійна діяльність, промислові підприємства, інноваційна політика регіонального розвитку.

**Вступ.** Дослідження впливу впровадження інновацій і розвитку інноваційних процесів на формування постіндустріального суспільства в Україні та на розвиток окремих регіонів загалом здійснено у працях О.М. Алімова, О.І. Амоші, Є.І. Бойка, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, З.В. Герасимчук, В.Я. Заруби, С.В. Захаріна, М.А. Козоріз, В.П. Мікловди, А.І. Сухорукова, Л.І. Федулової, В.С. Яцкова та ін. Проблемам фінансування наукових розробок присвячено роботи В. Анішкіна, Т. Боголюба, П. Бубенка, В. Горбуліна, В. Грушко, В. Гусева, А. Джахангірова, А. Кандиби, П. Рибалкіна, С. Шолудченка та ін. Питання інноваційної підготовки управлінського персоналу, здатного сприяти впровадженню інновацій, висвітлені в працях С. Вовканича, В. Дьоміна, Л. Семів, А. Пригожина та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій та низку заходів, впроваджених державними структурами і спрямованих на підвищення ефективності інноваційної політики в Україні, вона поки що залишається недосконалою. В якості проблемних на теперішній час виступають питання, пов'язані з розробленням та реалізацією інноваційної політики розвитку регіонів.

**Постановка завдання.** Від особливостей використання ресурсного забезпечення інноваційного розвитку регіону залежить його результативність. Тому для формування ефективної інноваційної політики розвитку регіонів та розробки заходів її реалізації важливо оцінити особливості використання ресурсного забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Зазначимо, що такі оцінки неодноразово здійснювалися в різних наукових працях, на нарадах, симпозиумах, круглих столах.

**Метою дослідження** є аналіз патентно-ліцензійної діяльності та аналіз впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах України.

**Методи дослідження.** У процесі наукового дослідження використовувалася низка методів, серед яких найважливішими є: традиційні методи (монографічний, статистичний, методи візуального, просторового, економічного, соціального і соціологічного аналізу) – для детального і всебічного вивчення об'єкту дослідження; метод порівняння – для виявлення особливостей інноваційного розвитку окремих регіонів; картографічний – для візуального вивчення явищ і процесів, пов'язаних з впровадженням інновацій та отриманням на цій основі нової інформації.

**Результати.** Надзвичайно ґрунтовні оцінки інноваційної діяльності в Україні містяться в Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» [2], де стверджується, що інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП. Крім того, у зазначеному документі наголошується, що науково-технічний потенціал України є практично виключеним з економічного процесу держави, а наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,3%, що на порядок менше світового рівня. Крім того, знижується частка високотехнологічної продукції у структурі ВВП: якщо у 1998 році цей показник становив 3,1 відсотка, у 2004 році – знизився до 0,7%.

В Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» приводяться дані Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України, які засвідчують, що структурні зміни, які відбувалися протягом останнього десятиліття, характеризуються серйозним технологічним відставанням, оскільки за випуском продукції третій технологічний уклад в Україні на сьогодні становить майже 58%, четвертий – 38% і лише 4% - п'ятий технологічний уклад [2].

Проаналізуємо, використовуючи дані Держкомстату України [1], інноваційну активність підприємств протягом 2000-2006 рр. Інноваційна активність підприємств промисловості протягом 2000-2006 рр. суттєво знизилася. У 2006 р. кількість підприємств, що впроваджували інновації, становила 1118 (11,2% від загальної кількості підприємств), в той час, як у 2000р. кількість підприємств, що впроваджували інновації, становила 1705, тобто майже на 600 підприємств більше, ніж у 2006 р. Згідно з даними згаданої таблиці, кількість підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася протягом вказаного періоду за всіма напрямками інноваційної діяльності.

Інноваційна активність підприємств суттєво розрізняється в розрізі регіонів: найменший регіональний показник частки промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становив 3%, найбільший – 33%. При цьому, показники вищі від середнього показника по Україні мали місце у м. Київ, Харківській, Одеській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Вінницькій областях, показники нижчі від середнього показника по Україні спостерігалися у Рівненській, Сумській і Хмельницькій областях.

Лише 144 підприємства із 1472 інноваційно активних підприємств у 2007р. придбали науково-дослідні розробки.

Така ситуація пояснюється в значній мірі тим, що, як і в попередні роки, основним джерелом фінансування витрат на інновації були власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування становила понад 80%. Незважаючи на те, що кількість інноваційно активних підприємств у промисловості протягом 2000-2006 рр. значно скоротилася, кількість виконуваних наукових та науково-технічних робіт за цей же період суттєво зросла з 38,3 тис. одиниць у 2000 р. до 62,7 тис. одиниць у 2007 р., причому, зростання відбулося, практично, за всіма напрямками. На жаль, лише менше двох третіх



кількості наукових досліджень і розробок упроваджено у виробництво. Це означає, що низка наукових та науково-технічних робіт залишилася незатребуваною.

Поряд із збільшенням кількості науково-технічних розробок в Україні зросла також і кількість друкованих робіт, яка досягнула 278 тис. публікацій (220 публікацій у розрахунку на 100 виконавців). Із загальної кількості друкованих робіт 4,3 тис. □ окремі монографії, 257 яких видано за кордоном, 16,6 тис. □ підручники та навчальні посібники, 169,6 тис. □ статті у фахових наукових журналах, 20,6 тис. з яких надруковано у журналах, що входять до міжнародних баз даних [1]. Активна публікаційна діяльність була характерна для вчених НАН України, які у 2006 р. видали понад 800 наукових книг, в тому числі 561 монографію, опублікували більше 24 тис. статей, з яких 4,5 тис. – у провідних закордонних журналах, а також 400 навчальних, довідкових та науково-популярних для освітян.

Наступним важливим результатом використання ресурсної бази інноваційного розвитку регіонів є патентна діяльність. Так, у 2007 р. наукові організації стали подавати до вітчизняних патентних відомств 7,4 тис. заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності, що на 9,5% більше, ніж у 2006 р., до патентних відомств інших країн — на 12,4%. Із загальної кількості поданих заявок 30,6% — на винаходи і 3,6% — на сорти рослин. У цей же період ними отримано на 12,2% більше охоронних документів України і на 13,9% менше — інших країн. Серед отриманих охоронних документів на права інтелектуальної власності майже 30% — патенти на винаходи і 4,3% – на сорти рослин» [1].

Згідно з даними Держкомстату України, у 2007 р. до Держдепартаменту поступило понад 50 тис. заявок на об'єкти промислової власності (на 9% більше, ніж у 2006р. У 2007 р. надійшло 6165 заявок на винаходи, у тому числі 3440 – від національних заявників. Порівняно з 2003 р. Кількість заявок зросла майже вдвічі. При цьому слід наголосити, що, якщо активність національних заявників протягом останніх років практично не змінювалась, то активність патентування винаходів в Україні іноземними заявниками активно зростала. Так, якщо у 2005р. частка заявок від іноземних заявників становила 37% від загальної кількості заявок, то у 2007 р. – 44%.

США (748 заявок чи 27,4%), Німеччина (512 заявок чи 18,8%), Франції (173 заявки чи 6,3%) були в числі лідерів серед іноземних заявників у 2007 р. Крім того, іноземні заявники представляли Швейцарію, Бельгію, Швецію, Великобританію, Італію, Нідерланди, Російську Федерацію та Японію.

У 2007 р. надійшло 8870 заявок на корисні моделі, що в 10 разів більше, ніж у 2003 р. Від національних заявників у цьому ж році надійшло 8745 заявок (99% від усіх заявок). На першому місці серед іноземних країн-заявників на корисні моделі була Російська Федерація, від якої надійшла майже половина заявок від загальної кількості іноземних заявок.

Заявки на промислові зразки у 2007 р. дещо зменшились, порівняно з 2006 р. Кількість заявок від іноземних заявників протягом останніх двох років не була практично незмінною і складала приблизно одну п'яту від загальної кількості заявок на промислові зразки .

Іноземні заявники на промислові зразки були представниками Російської Федерації, Республіки Молдова, Польщі, Китаю, Туреччини, США та Німеччини, Індії та ін.

Доволі великою була кількість заявок на знаки для товарів і послуг від національних заявників, яка склала у 2007р. майже 20 тис.од. Значна кількість заявок на знаки для товарів і послуг поступила від іноземних заявників за національною процедурою, найбільше з яких надійшло від заявників зі США (понад 800 заявок), Російської Федерації (майже 500 заявок), Швейцарії, Польщі та ін. Загалом, з урахуванням заявок за Мадридською угодою, частка іноземних заявок на знаки для товарів і послуг становила у 2007 р. 40%.

Згідно з даними Держкомстату України, станом на 1 січня 2008 р. видано 217053 охоронних документи, з них 86185 патентів на винаходи, 29041 патент на корисні моделі, 15593 патенти на промислові зразки, 86220 свідоцтв на знаки для товарів і послуг, 9 – на

топографії ІМС. Здійснено 3 реєстрації кваліфікованих зазначень походження товару. Надано правову охорону 77586 міжнародним знакам [1].

У 2007 р. Державним департаментом інтелектуальної власності зареєстровано 1673 договори щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності (на 23% більше, ніж у попередньому), в тому числі: 1298 реєстрацій стосовно передачі виключних майнових прав на ОПВ (78%); 321 – стосовно видачі ліцензії на використання ОПВ (19%); 54 “відкритих” ліцензії на використання винаходів, корисних моделей та промислових зразків (3%). Загалом станом на 1 січня 2008р. до державних реєстрів внесено відомості про 9374 договори щодо розпорядження майновими правами промислової власності, в тому числі: на винаходи – 2442, на корисні моделі – 342, на знаки для товарів і послуг – 6036, на промислові зразки – 554» [1].

Комітет з питань науки і освіти Верховної Ради України 16 квітня 2008 року розглянув питання «Про стан державного регулювання і управління у сфері розвитку, правової охорони і захисту інтелектуальної власності та інноваційної діяльності». Висновки, які були висвітлені в засобах масової інформації, виявилися невтішними. Найважливіший з них стосувався оцінки ситуації, що склалася в ділянці охорони і захисту прав інтелектуальної власності, яка була незадовільною. Акцентувалася увага на несформованості національної інноваційної системи. При цьому наголошувалося, що все це перешкоджає розвитку інноваційної діяльності, утворенню в Україні цивілізованого ринку інтелектуальної власності [3].

Голова Комітету з питань науки і освіти В. Полохало, посилаючись на результати перевірки Рахунковою палатою дій, пов'язаних з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, відзначає, що через неврегульованість законодавства у цій сфері держбюджет втрачає щорічно близько 70 мільйонів гривень [3].

За даними В. Полохало, непрозора система фінансування сфери інтелектуальної власності та відсутність належного контролю з боку відповідних органів державної влади створює умови для корупційних схем. Його підтримали члени Комітету з питань науки і освіти в плані необхідності вжиття невідкладних заходів з метою поліпшення ситуації як з боку вищого політичного керівництва держави, так і органів виконавчої влади на всіх рівнях.

Проект цього рішення Комітету з питань науки і освіти підтримали вісім Комітетів Верховної Ради України та Спеціальна контрольна комісія з питань приватизації [3].

Згідно з інформацією В. Полохала, аналіз криміногенної ситуації, здійснений МВС України, засвідчив про появу нових форм вчинення злочинів у сфері інтелектуальної власності, а саме: незаконне розповсюдження творів в мережі Інтернет, порушення авторського права і суміжних прав під час публічного висвітлення інформації про такі твори у громадських місцях, закладах торгівлі, харчування тощо. За даними Міжнародного альянсу інтелектуальної власності (ІПА) Україна включена до списку пріоритетного спостереження (список 301) як країна з високим рівнем піратства (в 2007 р. рівень комп'ютерного піратства склав 84% і є одним з найвищих у світі) [3].

У Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» наголошується, що недоліки у правозастосуванні законодавчої бази в частині захисту прав інтелектуальної власності призвели до суттєвих втрат державою науково-технічного потенціалу, зокрема спеціальної наукової, проектно-конструкторської, проектно-дослідної документації під час приватизаційних процесів [2].

Але, чи не найбільш важливим мірилом результативності науково-технічної діяльності є випуск інноваційної продукції.

Частка інноваційної продукції в Україні є незначною, тобто такою, яка нездатна активізувати розвиток економіки. В значній мірі це пояснюється низьким рівнем впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості. Так, у 2007 р. в

Україні було впроваджено лише 1419 прогресивних технологічних процесів у промисловості. Найбільша кількість таких процесів була впроваджена у м. Київ (273) та у Запорізькій області (234).

Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості у 2007 р. було вдвічі меншим, ніж у 1995 р.

Аналогічна ситуація мала місце і з освоєнням нових видів продукції у промисловості.

Розрахуємо впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника і представимо результати обчислень у табл. 1.

На основі розрахованих даних впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника можна зробити наступні висновки. З 1995 року значно змінилась вага регіонів щодо загальнодержавного показника. І якщо регіони-лідери в показниках 1995-2007 рр. змінили свою вагу в загальнодержавному показнику незначно, то деякі регіони значно втратили як в абсолютному, так і ваговому показнику. З рисунку видно, що вага м. Київ та Запорізької області зросла в 2007 році в порівнянні до 1995. Показники Дніпропетровської, Харківської областей змінились незначно, Донецької та Львівської значно впали. Слід відмітити, що ці 6 регіонів-лідерів мали приблизно однакові показники в 1995 році, а в 2007 різниця в показниках значно збільшилася.

Падіння не тільки абсолютного показника впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості але й у відсотках до загальнодержавного свідчить не тільки про негативну тенденцію скорочення цього показника загалом, але і в регіональному розрізі. Це становить небезпеку щодо відновлення та нарощення цього показника в майбутньому – його збільшення і в без того успішних регіонах буде утруднено і так високим рівнем показника в них, а в регіонах де відбувся значний спад доведеться починати усе спочатку.

Аналогічна ситуація і з освоєнням нових видів продукції у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника. Регіони-лідери за період з 1995 до 2007 рр. збільшили свою частку щодо загальнодержавного показника, за рахунок регіонів у яких він впав дуже низько. Особливо велике падіння за даний період відбулося у Хмельницькій, Миколаївській, Волинській областях, де цей показник став значно менше 1% (табл. 2).

Таблиця 1

*Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника*

Області та міста України	1995	2000	2004	2005	2006	2007
<b>Україна</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Автономна Республіка Крим	1,40	4,85	5,21	3,43	0,96	1,69
<b>області</b>						
Вінницька	2,08	2,28	1,91	0,77	2,10	5,57
Волинська	1,06	6,27	0,69	0,22	0,70	1,69
Дніпропетровська	7,29	10,62	3,59	4,37	5,68	3,74
Донецька	9,37	11,26	6,66	4,98	4,72	3,66
Житомирська	2,45	2,85	1,80	1,38	1,22	2,18
Закарпатська	0,65	0,07	1,22	0,55	0,35	0,78
Запорізька	14,41	9,27	12,16	19,41	22,01	16,49
Івано-Франківська	2,72	4,06	0,93	1,99	1,05	3,31
Київська	3,03	2,35	2,61	2,27	2,01	3,66

Закінчення табл. 1

Кіровоградська	1,46	0,14	2,32	2,32	2,71	3,66
Луганська	4,16	2,85	2,49	1,94	1,75	3,95
Львівська	6,98	5,84	4,23	3,04	0,70	3,81
Миколаївська	2,32	1,71	0,75	1,00	1,22	0,63
Одеська	0,68	1,00	1,68	2,21	2,62	3,59
Полтавська	4,09	4,42	1,62	3,60	2,53	2,47
Рівненська	1,87	0,78	0,52	0,50	0,09	0,28
Сумська	3,81	5,84	3,30	3,04	5,85	3,95
Тернопільська	1,87	1,85	0,75	0,77	0,17	2,54
Харківська	5,18	8,98	6,25	6,19	10,13	6,77
Херсонська	1,57	1,43	0,69	0,55	0,44	1,55
Хмельницька	1,43	1,85	0,69	0,72	0,35	0,56
Черкаська	2,76	0,29	0,75	0,44	0,26	0,92
Чернівецька	0,78	1,64	0,46	0,44	0,52	1,06
Чернігівська	5,07	2,85	2,14	1,71	2,71	2,26
м. Київ	11,51	4,56	34,51	32,13	27,16	19,24
м. Севастополь	-	0,07	0,06	-	-	-

Джерело: розрахунки власні на основі [1].

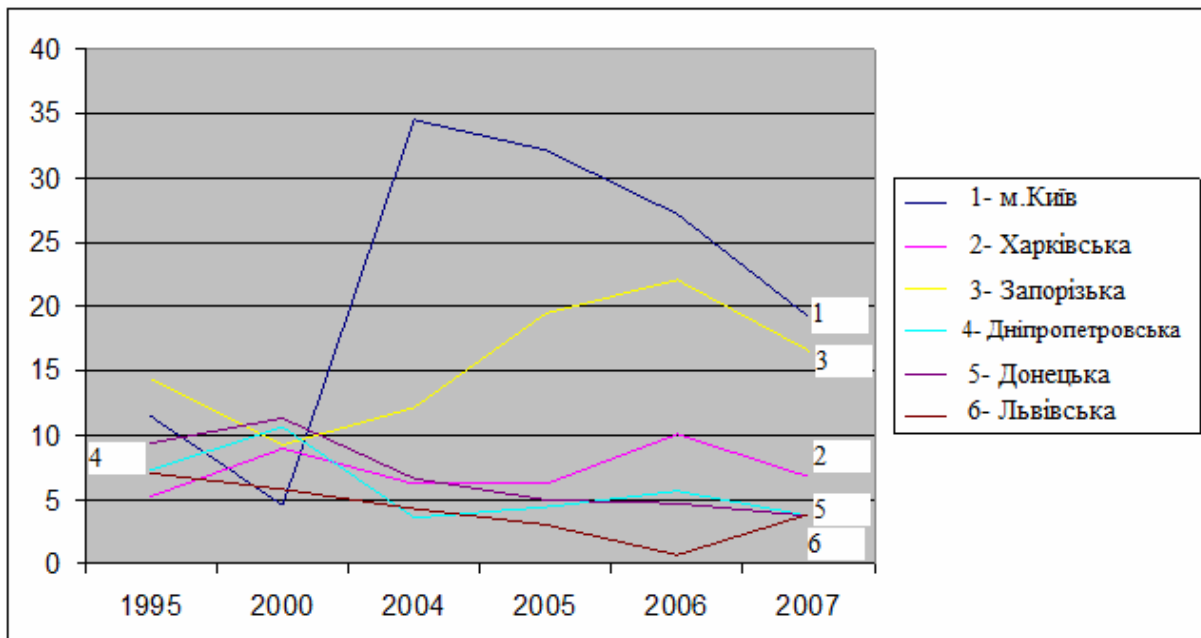


Рис. 1. Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника

Таблиця 2

Освоєння нових видів<sup>1</sup> продукції у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника

(найменувань)

Області	1995	2000	2004	2005	2006	2007
Україна	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
АРК	0,99	3,29	8,95	2,00	2,24	2,18
<b>області</b>						
Вінницька	5,17	6,58	0,85	0,95	1,54	4,91
Волинська	3,21	3,09	0,30	0,44	0,33	0,16
Дніпропетровська	3,35	3,26	2,31	2,79	4,11	5,98
Донецька	8,23	5,65	3,80	5,46	5,48	3,17
Житомирська	4,29	2,95	2,24	2,86	1,58	1,39
Закарпатська	1,50	0,72	1,43	1,05	1,41	2,14
Запорізька	6,72	1,50	2,54	2,73	4,49	4,32
Івано-Франківська	4,52	3,50	2,97	3,39	2,53	2,73
Київська	5,02	4,24	2,94	2,86	3,03	3,37
Кіровоградська	1,22	0,65	1,41	1,05	2,74	2,22
Луганська	1,68	1,68	0,85	1,33	1,37	1,35
Львівська	10,49	8,11	4,58	5,81	4,24	7,52
Миколаївська	1,49	4,65	0,96	2,70	0,33	0,48
Одеська	1,12	0,91	6,16	6,79	12,46	1,19
Полтавська	4,57	5,22	2,71	3,49	6,64	5,62
Рівненська	2,54	1,65	2,11	2,47	1,79	2,34
Сумська	3,36	2,30	5,15	4,54	6,89	6,53
Тернопільська	2,00	3,75	10,13	7,07	0,79	2,57
Харківська	6,71	5,29	4,80	5,11	5,69	6,93
Херсонська	1,88	1,83	1,81	1,97	1,12	1,31
Хмельницька	3,44	2,64	0,78	0,60	0,83	0,28
Черкаська	3,55	1,96	1,31	0,70	0,91	1,46
Чернівецька	1,46	4,54	1,89	3,27	3,16	4,39
Чернігівська	4,18	6,10	1,48	1,49	1,70	1,50
м. Київ	7,32	13,39	25,09	26,43	22,34	23,63
м. Севастополь	-	0,55	0,45	0,67	0,25	0,36

<sup>1</sup> з 2003р. інноваційних видів продукції.

Джерело: розрахунки власні на основі [1].

Розрахункові дані табл.1-2 дозволяють стверджувати, що впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості та освоєння нових видів продукції у промисловості в Україні на фоні загального спаду набуло ще й тенденції значного занепаду в регіонах крім м. Києва та деяких промислово розвинутих областей східної України.

**Висновки.** На основі розрахованих даних впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості по регіонах у % до загальнодержавного показника зроблено наступні висновки: з 1995 року значно змінилась вага регіонів щодо загальнодержавного показника; при цьому встановлено, що регіони-лідери в показниках 1995-2007 рр. змінили свою вагу в загальнодержавному показнику незначно, зате інші деякі регіони значно втратили, що проявилось зменшенням як в абсолютного, так і вагового показника. Вага м. Києва та Запорізької області зросла в 2007 р. в порівнянні до 1995 р. Показники Дніпропетровської, Харківської областей змінились незначно, Донецької та Львівської значно впали. Слід відмітити, що ці 6 регіонів-лідерів мали приблизно однакові показники в 1995 році, а в 2007 їх значення суттєво диверсифікувалося; виявлено падіння не тільки абсолютного показника

впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості, але й у відсотках до загальнодержавного, що свідчить не тільки про негативну тенденцію скорочення цього показника загалом, але і в регіональному розрізі.

**Перспективи подальших досліджень.** Надзвичайно важливо в найближчий час внести зміни в українське законодавство для розмежування повноважень органів виконавчої влади, які здійснюють управління інноваційними процесами. Необхідно організувати моніторинг діяльності всіх структур Державного агентства з інвестицій та інновацій для розробки обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення взаємоузгодженості їх функціонування.

### Література

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2007 році: Статистичний збірник. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2008. – 362 с.

2. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» / Схвалено Постановою Верховної Ради України від 27.06.2007 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.invest.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law\\_id=136](http://www.invest.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=136)

3. Полохало В. Стан державного управління у сфері охорони інтелектуальної власності загрожує економічній та технологічній безпеці України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fri.net.ua/loadnews.php?id=3694>

**Summary.** Effectiveness of the use of the resource providing of innovative development of regions is investigational in the article, the patent-licensed activity and introduction of progressive technological processes is namely analysed in industry on regions in percents to the national index.

**Keywords:** innovations, innovative activity, patent-licensed activity, industrial enterprises, innovative policy of regional development.

*Стаття надійшла до редакції 03.04.2011*

## **ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**Аннотация.** Вопрос оценки эффективности работы предприятия является не простым и крайне актуальным в связи с возрастанием конкуренции предприятий на мировых рынках.

Теория оценки эффективности пока не может дать исчерпывающего ответа на многие вопросы, в том числе об эффективности выбранной стратегии предприятия. В контексте данной проблемы рассматриваются исторические и теоретические аспекты решения проблемы оценки эффективности.

**Ключевые слова:** оценка, цель, эффективность

Является ли вопрос оценки эффективности работы предприятия достаточно разработанным в теории и простым для его практического решения? На самом деле на сегодняшний день нет четкого теоретического понимания проблемы оценки эффективности работы предприятия, нет, соответственно, и не может быть четкого математического описания оценки эффективности его работы.

В современной практике считается, что предприятие, работающее без прибыли является малоэффективным, и, наоборот, высоко прибыльные предприятия являются эффективными. В тоже время мы забываем о целом кластере государственных и муниципальных предприятий, призванных оказывать социальные услуги и целями которых не является получение прибыли. Да и имеются ряд фактов, свидетельствующих о том, что даже эффективность работы коммерческих предприятий не может оцениваться на основе показателя полученной прибыли. Так О. В. Дерипаска возглавил рейтинг самых дорогих топ-менеджеров России за 2009 г. по версии журнала «РБК». Его годовой доход составил 1885,26 млн. руб., что было в 8 раз больше годового дохода председателя правления ОАО «Газпрома» А. Б. Миллера. Такой колоссальный по российским меркам гонорар был получен менеджером компании, которой необходимо было в 2009 г. в срочном порядке найти способ погашения 12 млрд. дол., иначе она подлежала банкротству. Значительная часть гонорара (в размере 62 млн. дол.) была получена менеджером за проведение в условиях низкой платежеспособности IPO «РУСАЛа» на Гонконгской фондовой бирже[4]. При этом стоит отметить, что само размещение фактически не удалось. Это было связано с тем, что акции «РУСАЛа» значительно упали сразу после начала торгов и к середине июня 2009 г. уже торговались на 37,3 % ниже цены размещения.

В конце июня 2009 г. был опубликован аналитический доклад известной американской рейтинговой компании «RUXX», в котором отмечалось, что «прибыльность «РУСАЛа» являлась незначительной и была крайне подвержена воздействию волатильности цен на алюминий: показатель рентабельности по EBITDA составлял в 2009 г. 7 %». Если бы цена алюминия упала на 20 % или курс российского рубля вырос на 18 %, «РУСАЛу» пришлось бы объявить дефолт по своей задолженности. И действительно, прибыль «РУСАЛа» за 2009 г., согласно публичной отчетности компании, составила 821 млн. дол., что для такого гиганта, которым является корпорация, была очень незначительной величиной.

Даже эта цифра является не презентабельной. Она не раскрывала того факта, что значительная часть прибыли была связана не с операционной деятельностью, а с

инвестиционной или ростом стоимости принадлежащего «РУСАЛу» пакета акций ОАО «Норильский никель».

По оценкам аналитика банка «UniCredit» М. Габитова, «без этого фактора компания получила бы операционный убыток в размере 16 млн. дол.». Дело в том, что успешная работа ОАО «Норильского никеля» привела к тому, что О. В. Дерипаска имел возможность изъять средств из этой компании в размере 115 % годовой прибыли за 2009 г., что составляло 3 млрд. дол., тогда как компания заработала только 2,6 млрд. дол.

Можно с уверенностью сказать, что высокие гонорары топ-менеджера свидетельствуют о том, что он и компания по оценкам владельцев бизнеса, проводили эффективную антикризисную политику, направленную на снижения риска банкротства корпорации в сложившихся тяжелых финансовых условиях.

Что касается высоко прибыльных предприятий, не мало случаев, когда они оказываются, чаще всего намеренно, в процедурах банкротства. Так реки - водные дороги, по экономическим параметрам в системе транспорта остаются вне конкуренции. Инвестиционные первоначальные затраты на организацию судоходства в 8-10 раз ниже затрат на строительство железной дороги (не говоря об автомобильных), стоимость перевозок более, чем на треть ниже железнодорожных, и в 3-5 раз ниже автомобильных [1]. Для того, чтобы водные артерии стали транспортной сетью России, нужно было их объединение в систему и создать соответствующую портовую инфраструктуру.

Петр I начал объединять реки каналами, а также строить первые речные и морские суда. Россия к 1913 г. занимала первое место в мире по количеству и качеству речных судов.

В соответствии с планом ГОЭРЛ, первым планом Советской Власти, механизация погрузочно-разгрузочных работ в речных портах сделала речной транспорт еще более экономичным и рентабельным. Также в соответствии с планом были построены самые большие в мире нефтеналивные речные баржи, в состав которых входили баржи, перевозящие до 30 тысяч тонн нефти за рейс.

Необходимо помнить и о том, что реки имеют стратегическую важность как транспортные артерии (если для вывода из строя железной дороги или автомобильного моста террористам достаточно их взорвать, то реку взорвать невозможно).

В 1937 г. одновременно с Каналом имени Москвы был построен московский Западный речной порт. Выбор места для Западного порта был продуман и рассчитан - железнодорожные пути соединяли его с Белорусским направлением и Малым кольцом окружной железной дороги. С развитием строительных технологий порт стал принимать бетонные плиты, металлоконструкции, секции домов. В нем работало свыше тысячи человек. 19 декабря 2000 г. Правительством Москвы было принято постановление № 983-ПП, согласно которого оно намеревалось создать новое предприятие - ОАО «ПОРТ-СИТИ» с участием новых частных владельцев.

До 2005 г. порт всегда с момента завершения строительства оставался прибыльным. Однако в 2005 г. у порта появился долг в размере 80 млн. руб., а также все планы руководства начали связываться с полной ликвидацией порта, как предприятия. Например, причал порта являлся федеральной собственностью в силу закона. Ни ГУП «Московский западный порт», ни его собственник Департамент имущества города Москвы не ставили вопрос о его ремонте. Эксплуатация причальной стенки была запрещена приказом директора порта, а не надзорными организациями. С 2005 г. была запрещена эксплуатация флота, приписанного к порту. Ранее при эксплуатации флота, порт добывал, перевозил и реализовывал более 2-х млн. тонн песка, до 1-ого млн. тонн щебня в навигацию, что обеспечивало прибыльность работы



предприятия. Так одно судно типа «Речной» с баржей 2,5 тыс. тонн за один рейс перевозит песка на сумму более 600 тыс. рублей при стоимости 1 тонны песка по 300 рублей/тонна. С учетом накладных и других расходов прибыль в ценах 2005 г. по данным отчетности составляла порядка 450 тыс. рублей с каждого рейса. На протяжении 2005 - 2010 г.г. экономическая политика руководства предприятия ГУП «Московский западный порт» привела к тому, что большинство сотрудников вынуждены были уволиться. Порт стал убыточным, суда не эксплуатировались. Вот классический пример, когда прибыльное предприятие может оказаться в процедурах банкротства. В данном случае по причине интереса отдельных групп инвесторов к площадям, которые занимал порт и которые планировались затем под новое дорогостоящее строительство в Москве с одновременной сменой владельца Департамента имущества города Москвы на частных владельцев.

Статистика о превращении прибыльных предприятий в банкроты довольно редка в «открытых» источниках. Однако на основе следующего примера косвенно можно судить о масштабе явления, когда прибыльные предприятия начинают использоваться по разным причинам мало эффективно и в первую очередь, чтобы передать государственную собственность в частные руки.

В конце апреля 2009 г. состоялась специальная расширенная коллегия Генпрокуратуры и Минэкономразвития РФ. Руководящие сотрудники двух ведомств собрались вместе, чтобы договориться о совместных действиях, которые позволят повысить эффективность использования госимущества. В работе коллегии помимо Ю. Я. Чайки и Э. С. Набиуллиной приняли участие первый вице-премьер И. И. Шувалов, глава оборонного ведомства А. Э. Сердюков и министр транспорта И. Е. Левитин. Поводом для встречи, стала масштабная проверка, проведенная прокуратурой. Нарушения были выявлены во всех сферах управления госсобственностью. Особенно это характерно для регионов, где местные власти незаконно продают государственное имущество и создают административные барьеры для ее эффективного управления. Согласно данным, которые привел Ю. Я. Чайка, прокуроры выявили свыше 100 тысяч нарушений. Это приблизительно столько же сколько объектов госсобственности было зарегистрировано в общероссийском реестре. При этом общий ущерб, нанесенный государству, подсчитать просто не удалось.

Глава Минэкономразвития в ходе встречи отметила, что процесс приватизации должен продолжаться. У государства останется лишь собственность, которая требуется для исполнения его публичных функций, а также предприятия, имеющие стратегический характер и необходимые для ускорения структурных изменений.

Э. С. Набиуллина также отмечала, что, несмотря на 10-летнюю работу, почти 30 процентов объектов госсобственности на июнь 2009 г. не были внесены в реестр госсобственности. Именно в этих предприятиях прокуратура столкнулась со значительным количеством нарушений.

В условиях высокого уровня коррупции государственного аппарата, проведение приватизации предприятий и собственности на фоне мирового экономического кризиса, по мнению специалистов, вызвало большое количество злоупотреблений. Одними из распространенных форм такого злоупотребления стали фиктивное и преднамеренное банкротство государственных предприятий, целью которых являлось завладение колоссальными прибыльными активами по минимальной стоимости.

Из всего выше сказанного можно сделать первый вывод, вопрос оценки эффективности работы предприятия является не простым с точки зрения практического решения. Чаще всего термином эффективность работы предприятия пользуются, когда определяют экономическую эффективность. Но такое понимание далеко не соответствует пониманию различных субъектов хозяйственной деятельности. В одних

и тех же условиях для разных субъектов хозяйственной деятельности понятие эффективности работы предприятия будет различным, поскольку каждый ожидает различный эффект. Например, для владельцев предприятия ожидаемым эффектом будет являться объем получаемой прибыли, а для некоторых потенциальных инвесторов – размер площадей, которые можно использовать под элитную застройку и т.д. После того, как определен ожидаемый эффект, необходимо определить какие и сколько ресурсов будет использовано для его достижения. Если речь идет о рентабельности работы предприятия, то необходимо знать объем затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг; для тех, кто заинтересован в получении площадей под застройку – сумму средств, затраченных на их приобретение или время, потраченное на те же цели и т.д. Иными словами, эффективность есть величина относительная – соотносится эффект и затраты на его получение (измерители эффекта и затрат могут быть разными).

Вывод второй, для целей оценки эффективности, необходимо, чтобы по сравниваемым видам или показателям эффективности, эффект и затраты измерялись в одних и тех же показателях.

Поскольку эффективность, как показатель, может характеризоваться различными видами эффекта и существует комплексный эффект деятельности предприятия, то и оценка эффективности также может быть различной, в т.ч. комплексной или интегральной. С общеэкономических теоретических позиций оценки эффективности особого внимания заслуживают классические работы Д. Риккардо, Г. Хаберлера, К. Маркса, И. Шумпетера, Д. Кейнса, Л. Клейна, Ф. Модельяни, П. Самуэльсона, Дж. Тобина, а также Г. Мюрдалема, Б. Улина и Э. Лундберга.

Прикладные аспекты теории оценки эффективности работы предприятия разрабатывались многими отечественными и зарубежными учеными, а также практическими работниками. Излишне говорить, что первые практические шаги в этом направлении были сделаны в древнем Вавилоне и Египте (когда начало развиваться ремесло и торговая деятельность). Так, например, в Кодексе Хаммурапи за 2500 лет до Р.Х. содержатся «инструкции» по ведению записей, связанных с определением и учетом результатов хозяйственной деятельности. Но это были первые шаги.

Первой, наиболее заметной и «близкой» по смыслу к современному пониманию вопроса явилась работа «Сама де арифметика» Луки Пачелли, опубликованная в 1494 г. в самом первом в истории человечества издательском доме «Гуттенберга». Средневековый монах-францисканец, личный друг гения Возрождения Леонардо Да Винчи, философ, теолог, математик, стратег опубликовал свою книгу одним из разделов которой явилось описание ведения бухгалтерского учета венецианскими купцами в период средневекового Ренессанса. В этой главе ученый монах описал принципы и элементы бухгалтерского учета (двойную запись, книги, порядок определения результатов хозяйственной деятельности на счетах и т.д.) которые оставались неизменным в течение 500 лет. И лишь с развитием электронных средств обработки информации и появлением такого понятия как «нематериальные активы» произошло принципиальное изменение отношения к бухгалтерскому учету и к порядку оценки показателей, которые формируются в бухгалтерской отчетности и используются, в том числе и для оценки эффективности деятельности предприятия.

В XVII в. француз Жак Савари (1622 – 1690 г.г.) сделал первую в истории человечества попытку создания систематизированного экономического анализа деятельности предприятия, предусматривающего в т.ч. и оценку прибыльности работы коммерческого предприятия.

Ж. Савари происходил из купеческого рода и сам вёл коммерческую деятельность. Коммерческие заслуги были высоко оценены французским обществом и

в 1670 г. он был приглашён в состав комиссии, перерабатывавшей французское торговое право. Роль Ж. Савари в комиссии была столь велика, что принятый на основании её работы кодекс получил название Кодекса Савари (1673 г.). Доклады Ж. Савари на заседаниях комиссии были переработаны в книгу «Совершенный предприниматель». Впоследствии Ж. Савари написал и вторую книгу, продолжение первой - «Указания и советы по наиболее важным вопросам коммерции», опубликованную в 1688 г. В своих трудах коммерсант-исследователь занимался вопросам аналитического учета активов и обязательств для того, чтобы повысить эффективность деятельности средневекового коммерческого предприятия. Среди семнадцати детей Савари были продолжатели его научной деятельности - Жак Савари де Брюлон и Луи Филемон Савари. Они также посвятили часть своего времени вопросам, связанным с оценкой прибыльности работы предприятия.

Следующим крупным шагом в оценке эффективности работы предприятий явилась разработка немецкой научной школой на рубеже XIX и XX в.в. теории балансоведения. Теория изначально развивалась в трех направлениях: экономического анализа баланса (это направление развивалось школой Иогана Фридриха Шера (1846-1924 г.г.); юридического анализ баланса (видными представителями этого направления являлись Р. Байгель, Э. Рёмер, К. Порциг); анализа баланса в интересах пользователей (видными представителями этого направления являются Т. Губер, М. Шенвандт). Именно представители экономического анализа баланса с целью оценки эффективности работы предприятия впервые предложили использовать разработанные ими методики исчисления оборачиваемости, деления издержек на постоянные и переменные, а также метод, названный ими «мертвой точкой», позволяющей установить момент, с которого предприятие окупает свои расходы или инвестиции и начинает работать, принося прибыль. Еще один представитель этого направления Пауль Герстнер ввел понятия аналитических характеристик баланса и сформулировал правила для оценки пассива, актива и взаимосвязи пассива и актива.

Представители юридического направления разработали теорию бухгалтерской ревизии, также являющуюся с современной точки зрения необходимым элементом, для оценки и повышения эффективности работы предприятия. Ну а представители анализа баланса в интересах пользователей, а именно акционеров, напрямую поставили вопрос об экономическом эффекте деятельности предприятия для его владельцев.

В XX в. серьезным шагом на пути к пониманию оценки эффективности деятельности предприятия явились работы Джеймса Кэннона, который предложил систему оценки из девяти коэффициентов, характеризующих состояние и динамику развития предприятия. Главным из коэффициентов он считал коэффициент ликвидности. В дальнейшем научная школа мультивариативных аналитиков заметными представителями которой являются Джеймс Блисс и Артур Винакор совершенствовали систему коэффициентов как обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности. На основе этой школы возникло современное направление, разработанное Д. Нортоном и Р. Капланом известное как сбалансированная система показателей – система ориентированная не только на оценку эффективности деятельности предприятия, но и на оперативное и стратегическое управление эффективностью.

У нас в стране большой вклад в развитие теории и практики оценки эффективности внесли такие советские и российские ученые как В.М. Анышша, И. А. Бланк, П.Л. Виленский, М.В. Грачева, Б.А. Колтынюк, В.В. Ковалева, В.В. Коссова, В.Н. Лившиц, М.А. Лимитовский, И.В. Липсиц, М.В. Мельник, С.А. Смоляк, А.Н. Хорин, С.М. Шапигузов, А.Г. Шахназарова, А.Д. Шеремет. Среди современных зарубежных авторов исследованиями и практической реализацией результатов в этой области также

успешно занимались И. Ансофф, П. Друкер, Ли Якокка и др. Особо необходимо отметить работы профессора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации М.В. Мельник, разработавшую основы российской школы аудита эффективности, важнейшей составляющей которого является методология оценки эффективности деятельности предприятия. Практическим аспектам эффективности использования интеллектуального капитала, посвящены работы Р. Бергмана, Р.П. Бульги, С. Пайка, Й. Руса, В.В. Смирнова, Л. Фернстрем и др. Данные исследования позволили повысить уровень теоретических обобщений при изучении деятельности, связанной с управлением эффективностью, раскрыть сущность и особенности терминов эффект и эффективность, развить понятийный аппарат. Однако исследование вопросов оценки эффективности остается во многом еще не освоенным полем научной деятельности.

Одним из интереснейших вопросов, слабо освещенным в научной литературе и имеющим большое практическое значение является оценка эффективности стратегии организации. Для целей оценки эффективности стратегии в качестве базовых используются различные методологии. Наиболее распространенными среди них являются: уже упомянутая нами ранее система сбалансированных показателей, модель Дюпона, комплексный анализ финансово-экономических показателей, система «Бортовое табло», «Пирамида достижений», квантовое измерение достижений, концепция внутреннего рынка «Хьюлетт-Паккард», «Деловое окно управления» и др. [3]. В последнее время относительно широкую известность получила «теория заинтересованных сторон», разработанная Э. Фрименом в 1984 г. Поэтому интересным с точки зрения практики является вопрос, можно ли с высокой степенью точности оценить эффективность стратегии работы предприятия в рамках применения «теории заинтересованных сторон»?

Выдвинутая Э. Фрименом идея о том, что предприятие и его окружение для целей стратегического управления могут быть представлены в виде набора заинтересованных в деятельности фирмы сторон, интересы и требования, которых должны приниматься во внимание при достижении стратегических целей получила большую поддержку вначале в академических кругах, а затем и среди практиков.

В теории заинтересованных сторон, рассматривается зависимость действий предприятия от интересов широкого множества заинтересованных сторон, к числу которых относятся потребители, поставщики, акционеры, управляющие, работники и др. При этом каждая из сторон имеет права на контроль за определенной областью деятельности предприятия. Концепция предполагает необходимость принятия решений с учетом их интересов.

Для практического применения под рассматриваемую теорию были разработаны соответствующие модели. Одной из наиболее успешных, с точки зрения имеющейся практики, является модель Митчелла. В соответствии с данной моделью все заинтересованные лица классифицируются в зависимости от того какими свойствами по отношению к предприятию они обладают - властью, законностью и срочностью своих требований. Данная модель рассматривает выше упомянутые свойства с точки зрения того, что заинтересованные стороны могут приобретать или утрачивать эти свойства, использовать их или нет. Поэтому управленческий персонал должен уделять больше внимания конкретным заинтересованным сторонам, которые обладают большим влиянием на работу предприятия. Восприятие важности заинтересованных сторон в большой степени субъективно и зависит от конкретного менеджера. Все заинтересованные стороны должны быть сгруппированы согласно модели в семь классов, которые ранжируют по степени важности стороны.

Руководители, управляя предприятием, должны удовлетворять требованиям заинтересованных сторон двигаясь в сторону достижения поставленных стратегических целей. В этом случае эффективность достижения стратегических целей оценивается по следующим уровням (см. таблицу № 1).

Таблица № 1

*Оценка эффективности стратегии организации [5]*

Уровень оценки эффективности	Направления оценки
Эффективность реализации отдельных стратегических проектов	1. Стоимость реализации проекта по сравнению с ее бюджетом 2. Сроки реализации проекта по сравнению с планом 3. Размер полученного эффекта от проекта по сравнению с ожидавшимся эффектом 4. Объем дополнительных (внешних, косвенных) эффектов, возникших при реализации проекта
Степень достижения поставленных стратегических целей	Уровень достижения показателей деятельности бизнеса (долго- и среднесрочных)
Степень соответствия поставленных стратегических целей интересам заинтересованных сторон	Успешность стратегии зависит не только от достижения целей фирмы, но и от степени учета интересов заинтересованных сторон: государство, поставщики, кредиторы

Степень оценки достижения поставленных стратегических целей основана на определении соответствия прогнозируемых целевых показателей стратегического плана или бюджета и фактически достигнутого их уровня.

Простейшее применение целевой модели в рамках «теории заинтересованных сторон» предполагает, что целей должно быть немного, они должны быть достижимыми, точно описанными. Они также должны быть измеряемыми и характеризовать степень соответствия деятельности предприятия требованиям различных заинтересованных лиц.

В качестве характеристики целевой эффективности некоторые авторы, в т.ч. Е. В. Балацкий предлагают использовать коэффициент согласования (k), который можно описать следующей формулой [2]:

$$k = (\text{Эф} / \text{Эп} - 1)100\%, (1)$$

где Эф и Эп – фактический и планируемый или прогнозируемый эффект (измеряемый показатель) соответственно.

Однако, к сожалению, при применении целевой модели в рамках «теории заинтересованных лиц» выяснилось, что имеется ряд сложностей. Основными из них являются: сложность формирования системы показателей, соответствующей обычно разветвленному дереву целей; цели предприятия в отношении различных заинтересованных лиц могут быть очень специфичны; для достижения различных целей существуют различные временные ограничения (эффективный результат для короткого периода времени может не быть таковым для долгого периода); существует проблема оценки достижения стратегических целей различными заинтересованными сторонами.

Для того, чтобы максимально избежать сложностей с пониманием и использованием для управления целями необходимо чтобы: цели непосредственно следовали логике бизнеса и отобраным стратегическим траекториям; цели были максимально конкретными и были представлены в виде количественных показателей, которые легко измеряются и поддаются мониторингу и периодическому контролю; количественные показатели (измерители целей) должны позволять соизмерять

интересующий эффект как по сравнению с базовым показателем внутри предприятия, так и с соответствующими показателями других предприятий и организаций. Для этого должен соблюдаться определенный алгоритм формирования целей. В первую очередь формируются цели, относящиеся к положению предприятия на рынках (определяется соотношение цены и качества, имидж товара (услуги), его репутация у основных клиентов, желаемый уровень лояльности клиентов и т. д.). На следующем этапе формируются операционные цели, характеризующие бизнес-процессы предприятия и цели, меняющие позиционирование бизнеса на отраслевых рынках (показатели характеризуют влияние предприятия на потребности клиента, снижение уровня отдельных видов издержек и т. д.). Потом формируются финансовые цели (объем инвестиций, прибыльность, рентабельность и т. д.).

Таким образом, мы видим, что проблема измерения целевой эффективности стратегии в рамках «теории заинтересованных сторон» в очень большой степени зависит от точности формулирования целевых показателей предприятия. Попытки упорядочить формирование стратегических целей и сбалансировать структуру целей по отношению к заинтересованным сторонам предпринимаются постоянно, но практика показывает, что несмотря на значительное улучшение в области управления стратегической эффективностью оптимальная ситуация для предприятий пока не достигнута. В связи с этим нами предлагается совершенствовать целевую модель в рамках «теории заинтересованных сторон» следующим образом.

Во-первых, определить основную группу заинтересованных сторон. В соответствии с законом Парето приблизительно 20 – 30 % заинтересованных сторон, которые обладают безусловными приоритетами в своих требованиях с точки зрения важности их последствий для предприятия, властью, законностью и срочностью этих требований.

Во-вторых, определить по два- три основных показателя, которые отражают основные, долгосрочные требования этих заинтересованных сторон.

В-третьих, определить два- три основных целевых показателя деятельности предприятия, отражающих его стратегическую ориентированность.

В-четвертых, определить текущее значение основных целевых показателей деятельности предприятия, отражающих его стратегическую ориентированность.

В-пятых, определить желательное состояние значений основных целевых показателей деятельности предприятия, отражающих его стратегическую ориентированность в долгосрочной перспективе.

В-шестых, определить мероприятия, которые позволят путем удовлетворения требованиям основных показателей заинтересованных сторон совершенствовать основные целевые показатели деятельности предприятия, отражающие его стратегическую ориентированность в сторону прогнозных значений.

В-седьмых, обеспечить постоянный мониторинг за реализацией мероприятий и показателями.

Практическая реализация алгоритма данной схемы представлена на рис. № 1.

В заключении хотелось бы отметить, что эволюция теории оценки эффективности продолжается. Несмотря на то, что первые попытки осмысления этой проблемы были сделаны в древнем мире, с момента зарождения торговли, без оценки эффективности торговых операций, сама торговля не имела бы смысла, по-прежнему остается много не ясных и актуальных вопросов в этой области. Одним из важнейших направлений развития теории в наши дни должна стать разработка вопросов оценки эффективности выбранной предприятиями стратегии. В конечном итоге от того, чья стратегия и ее реализация окажутся более эффективными, зависит кто победит в конкурентной борьбе на мировом рынке в эпоху существования глобальной цивилизации.

### Литература

1. Александров А.Ф. «Московский Западный порт» - образец принудительного банкротства прибыльного предприятия. [www.sovrab.ru](http://www.sovrab.ru);
2. Балацкий Е.В. Проблемы оценки масштабов и эффективности государственного сектора в экономике // Вестник Московского университета. Серия 6: «Экономика». 1997. № 6. с. 37–48.;
3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Трунова Е.В. Применение систем показателей функционирования предприятий в целях управления // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 9. с.33–41.;
4. Война вокруг «Норникеля». Бонус за банкротство? Новая Газета. 2010. № 77. 19.07. 2010.;
5. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации. 2-е изд., исправленное и дополненное. М.: ТЕИС, 2004. с. 239.

**Summary.** The question of evaluating the effectiveness of the enterprise is not simple and highly relevant in connection with the increase of competition of enterprises in world markets.

Evaluation theory of the effectiveness can not yet give an exhaustive answer to many questions including the measuring of the effectiveness of the chosen business strategy. In the context of this problem, it is considered the historical and theoretical aspects of the solution to measure enterprise's effectiveness.

**Keywords:** effectiveness, assessment, purpose

*Стаття надійшла до редакції 09.02.2011*

## **ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ ТА НАДАННЯ КРЕДИТІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ**

**Анотація.** Досліджено роль інвестицій в економіці України і їх вплив на економічне зростання, побудовано модель залежності ВВП від зростання обсягів інвестицій та банківського кредитування.

**Ключові слова:** інвестиції, кредит, валовий внутрішній продукт, інвестиційний клімат, модель Кобба-Дугласа.

**Вступ.** Інвестиції відіграють важливу роль, як на макро-, так і на мікрорівні. По суті, вони визначають майбутнє країни в цілому, окремого суб'єкта господарювання і є локомотивом у розвитку економіки.

Проблеми інвестицій в економіку завжди займали одне з центральних місць в економічній науці. Це пов'язано з тим, що інвестування є базовим процесом розширеного відтворення та вирішення сучасних проблем вітчизняної економіки, а це, в свою чергу, впливає на соціально-політичне становище країни. Активізація інвестиційної діяльності, збільшення обсягів інвестування та їх ефективне використання є головною передумовою економічного зростання України, одним з вирішальних факторів успішного реформування її народного господарства.

Питанням сутності та ролі інвестицій для економіки України займалися багато економістів - теоретиків та практиків, серед яких доцільно виділити наступних: В.Д. Базилевич, Т.В. Майорова, Я.С. Мелкумов, А.А.Пересада, Б.М.Щукін, О. В. Гаврилюк, О.В. Товстиженко та інші.

**Постановка проблеми.** Метою є дослідження питань, пов'язаних з впливом інвестицій та наданих кредитів на економічне зростання в Україні та побудова моделі залежності ВВП від зростання обсягів інвестицій та банківського кредитування.

У процесі написання статті використовувались різноманітні методи дослідження – загальнонаукові: індукція, дедукція; специфічні: порівняння, аналіз часових рядів, однофакторний та багатфакторний кореляційно-регресійний аналіз.

**Виклад основного матеріалу.** У вступу до даної статті сформульовано гіпотетично, що кредити і інвестиції впливають на ВВП та сприяють росту добробуту. Для підтвердження або спростування цієї гіпотези проведемо статистичний аналіз зв'язків між цими факторами. Для аналізу на офіційних сайтах НБУ та Держкомстату взято статистичні дані про інвестиції в основний капітал наростаючим підсумком щоквартально в межах року (X1), щоквартальні інвестиції (X2), сума кредитів, наданих комерційними банками на кінець кварталу (X3), зміна кредитної бази (X4) за період з 2006 по 2010 рр. [11,12].

Побудувавши матрицю парних кореляцій, з'ясували, що на обсяг ВВП найбільшою мірою впливають такі показники: інвестиції в основний капітал наростаючим підсумком щоквартально в межах року (X1), сума кредитів, наданих комерційними банками на кінець кварталу (X3). Вплив зміни кредитної бази (X4) має значно менший вплив на ВВП (Y), що наочно відображає велике розсіяння точок кореляційного поля зв'язку цих факторів (рис.1).



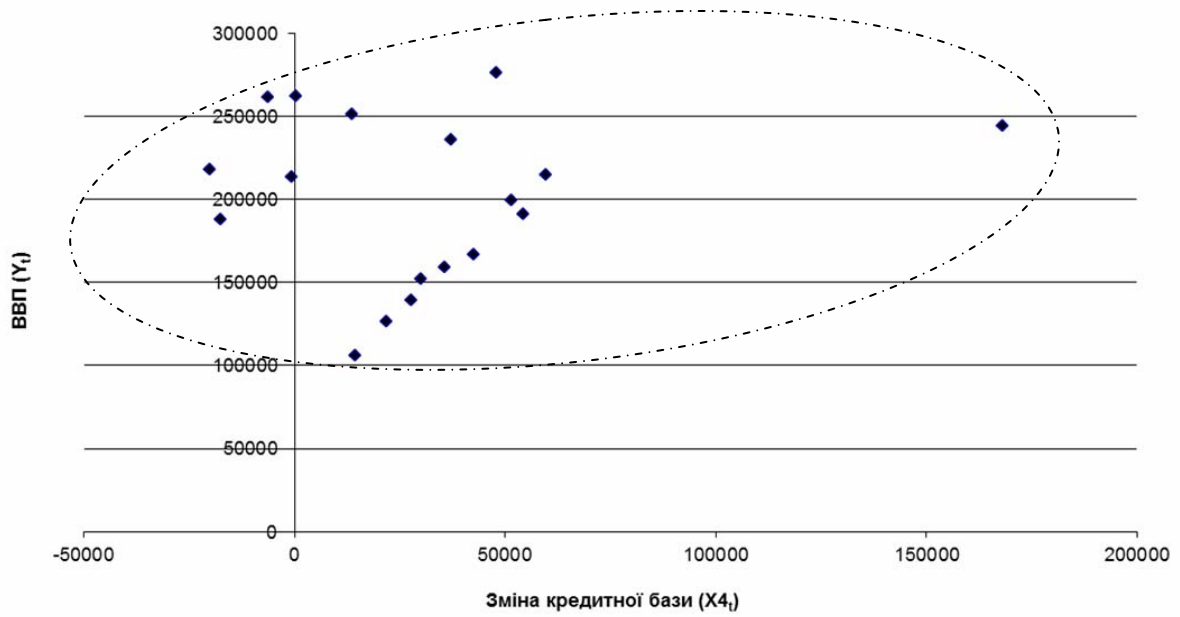


Рис. 1. Взаємозв'язок зміни кредитної бази та ВВП

Аналізуючи зв'язок банківських кредитів та ВВП з використанням лагу та без нього, можна сказати, що з лагом в один квартал зменшується зв'язок показників на 10% (рис.2 та рис.3).

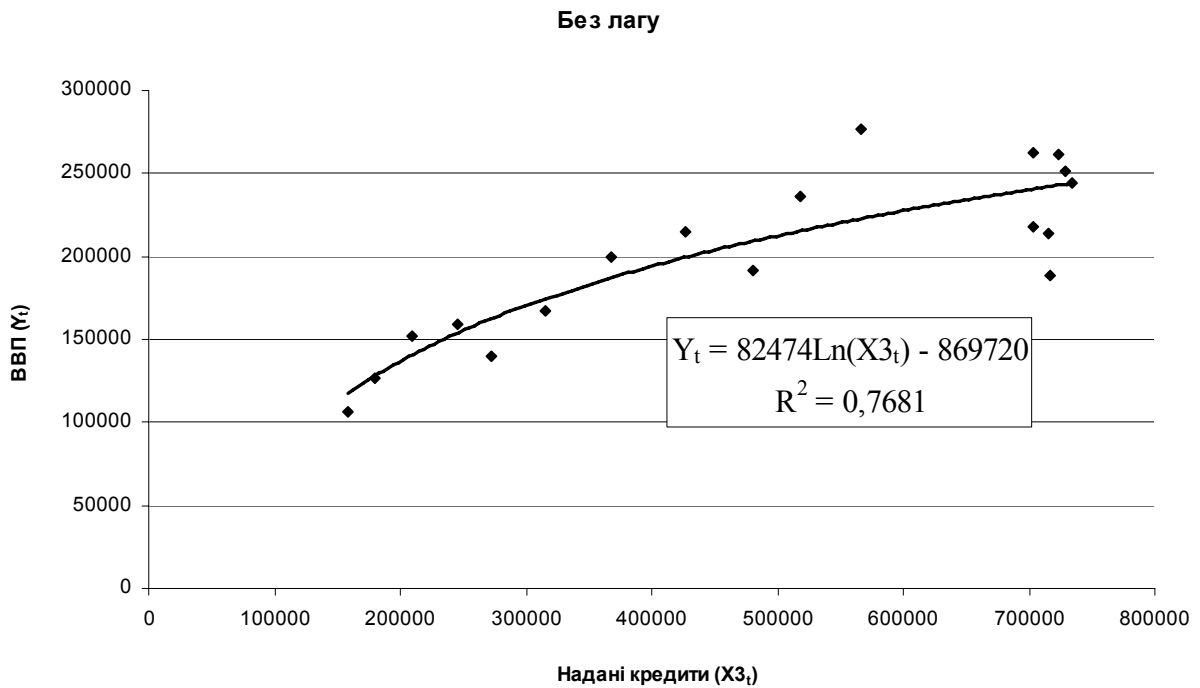


Рис. 2. Взаємозв'язок наданих кредитів та ВВП (без лагу)

### 3 лагом в один квартал

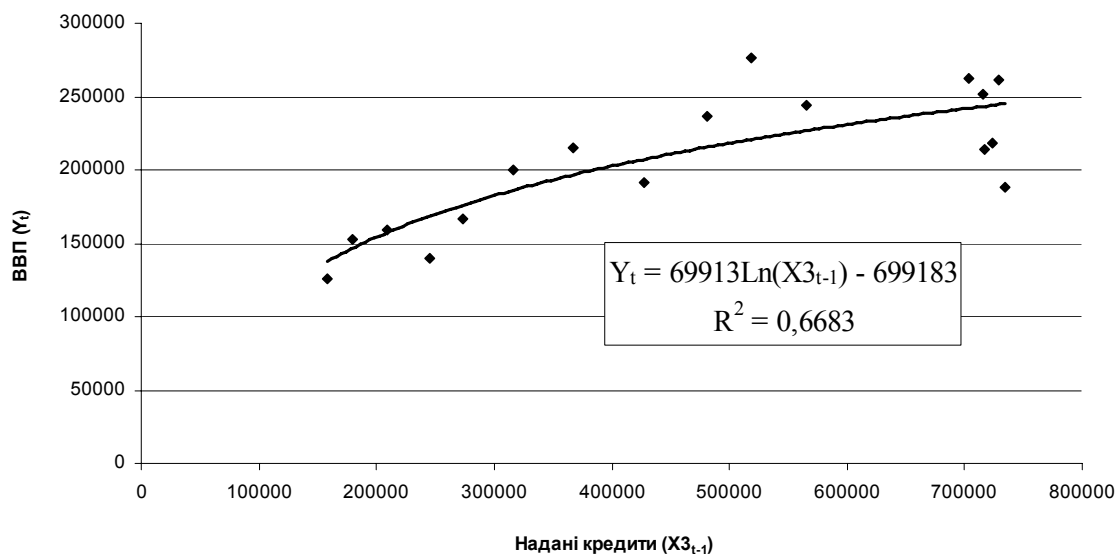


Рис .3. Взаємозв'язок наданих кредитів та ВВП (з лагом в один квартал)

Вплив щоквартальних інвестицій в основний капітал та ВВП (без лагу) становить 33,5% ( $Y_t = 60818 \ln(X_{2t}) - 439859$ ,  $R^2=0,335$ ). Взаємозв'язок інвестицій в основний капітал з наростаючим підсумком щоквартально та ВВП (без лагу) - 34% ( $Y_t = 37978 \ln(X_{1t}) - 219957$ ,  $R^2=0,340$ ). Зв'язок між такими двома показниками як банківські кредити та інвестиції в основний капітал майже відсутній і становить 5,6% ( $X_{3t} = 66711 \ln(X_{1t}) - 251470$ ,  $R^2 = 0,056$ ).

Грунтуючись на результатах аналізу парних залежностей між факторами впливу на ВВП країни, на наступному етапі дослідження був проведений багатofакторний кореляційно-регресійного аналіз, за результатами якого були побудовані дві моделі залежності ВВП ( $Y_t$ ): перша (1) - від зростання обсягів інвестицій ( $X_{1t}$ ) та банківського кредитування ( $X_{3t}$ ); друга (2)- від щоквартальних обсягів інвестицій ( $X_{2t}$ ) та банківського кредитування ( $X_{3t}$ ).

$$Y_t^* = 90199,268 + 0,262 \cdot X_{1t} + 0,180 \cdot X_{3t} \quad (1)$$

(множинний коефіцієнт детермінації  $R^2=0,821$ ).

$$Y_t^* = 86602,41 + 0,06724 \cdot X_{2t} + 0,1756 \cdot X_{3t} \quad (2)$$

(множинний коефіцієнт детермінації  $R^2=0,757$ ).

Моделі (1) та (2) практично однакові за якістю: коефіцієнти детермінації для пар чинників  $X_{1t}$  та  $X_{3t}$ ,  $X_{2t}$  та  $X_{3t}$  близькі до 0,8, тобто вони пояснюють варіацію ВВП на 80%.

Здавалось би отримано якісні моделі для прогнозування ВВП, але слід зазначити наступне: по-перше, моделі (1) та (2) не враховують того, що парні залежності між ВВП та окремими факторами є нелінійними (логарифмічними); по друге, обидві моделі побудовані на підставі рядів динаміки, можуть містити однакову трендову складову і тому зв'язок між досліджуваними показниками може бути викривленим. На підставі викладеного було прийнято рішення про побудову багатofакторної моделі нелінійного типу, в якій фігурують логарифми значень досліджуваних показників. Слід зазначити, що відповідно до методики кореляційно-регресійного аналізу рядів динаміки [4, 5] логарифмування дозволяє позбавитися трендової складової на тісноту зв'язку між

показниками.

До побудови нелінійної моделі було розглянуто характер впливу досліджуваних показників ( $X2_t$  та  $X3_t$ ) на розвиток економіки та її ефективність у вигляді зростання ВВП. Фактор  $X1_t$  довелось виключити із розгляду, оскільки спосіб його представлення не відповідає способам представлення інших показників.

В результаті нелінійного кореляційно-регресійного аналізу була знайдена найкраща модель ВВП логарифмічного типу:

$$\ln Y = 5,1243 + 0,1762 * \ln X2 + 0,4004 * \ln X3 + \varepsilon \quad (3)$$

(множинний детермінації  $R^2 = 0,89$ ).

У моделі (3) у порівнянні з моделями (1) та (2) спостерігається суттєво зростання коефіцієнта детермінації, яке складає 0,9, тобто вона пояснюють варіацію ВВП під впливом досліджуваних показників-чинників на 90 відсотків. Якщо розглянути похибки оцінки  $\ln Y^*$  по логарифмічній моделі, то вони незначні (у середньому менше 1%); після перетворення значень  $\ln Y^*$  к  $Y^*$  помилка збільшується в середньому до 5-6%. Це вказує на хороші передбачувані (прогнозуючі) властивості моделі (3) у порівнянні з моделями (1) та (2), для яких відносна середня похибка прогнозування ВВП складає близько 20%.

Якщо перетворити модель (3) до природного вигляду, то отримуємо відому модель Кобба-Дугласа с двома взаємодоповнюючими факторами - інвестиції і кредит, які необхідні для росту економіки.

Отже, обсяги інвестицій в основний капітал та банківського кредитування справляють вирішальний вплив на зміну ВВП у короткостроковому періоді, характер їх впливу описується нелінійною залежністю (3) близької до виробничої функції Кобба-Дугласа.

Аналогічним способом можна побудувати модель для регіонів, окремих підприємств, що дасть змогу оцінювати очікувані результати інвестування та кредитування на етапі планування.

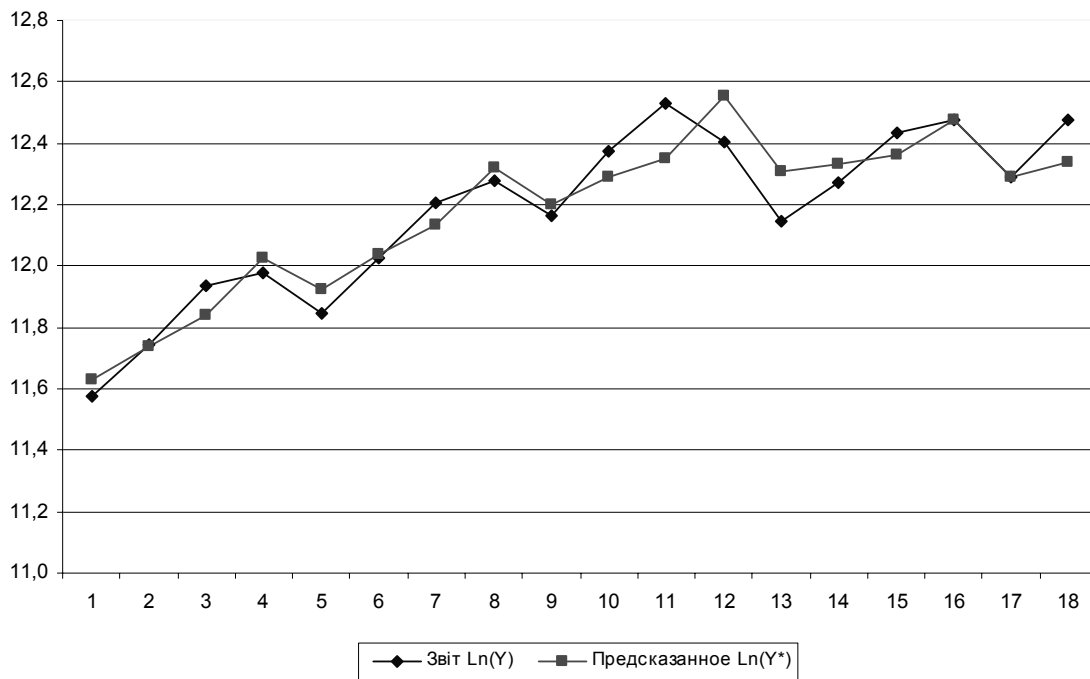


Рис.4. Логарифми фактичних значень ВВП і передбачуваних по логарифмічній моделі (3)

Практичне використання отриманої моделі (3) може проходити наступним чином.

Крок 1. Прогнозуються значення показників-чинників, наприклад, на підставі моделей, що відображають тренд їх зміни у часі. Можливо також застосування інших методів визначення цих показників.

Крок 2. Визначаються логарифми прогнозних значень показників-чинників.

Крок 3. Визначається за моделлю (3) прогнозне логарифмічне значення ВВП. Для чого логарифми прогнозних значень показників-чинників підставляємо у модель (3) і проводимо звичайні арифметичні розрахунки.

Крок 4. Визначається значення ВВП у звичайної формі представлення числа. Для цього слід виконати експонування логарифмічного значення ВВП ( $Y^* = \exp(\ln(Y^*))$ ) і отримати звичайне значення ВВП у тис. грн.

**Висновки.** З проведеного дослідження випливає, що інвестиції являють собою найважливішу економічну категорію розширеного відтворення, що грає ключову роль у реалізації структурних зрушень в економіці і формуванні народногосподарських пропорцій на макрорівні, адекватних ринковим формам господарювання.

Зрозумівши глибинні рушійні сили досліджуваного процесу, можна навчитися раціонально керувати ним. Застосування математичних методів у економіці дає змогу виокремити та формально описати найважливіші, найсуттєвіші зв'язки економічних змінних і об'єктів, а також індуктивним шляхом отримати нові знання про об'єкт.

Макроекономічне моделювання вже кілька десятиліть використовується як зручне знаряддя аналізу, імітації та прогнозування економічних процесів у державних і недержавних установах країни.

### Література

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Базилевич В.Д. Макроекономіка: [Підручник] / Базилевич В.Д. – К.: Знання, 2005. – 851с.
3. Боровиков В. STATISTICA: искусство анализа данных на компьютере. Для профессионалов/ В. Боровиков. - СПб: Питер, 2001. - 656 с.
4. Економіко-математичні моделі економічного зростання [Текст]: монографія / О.О. Бакаев [и др.] ; Міжнародний наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. - К. : Наук. думка, 2005. - 190 с.
5. Економічний розвиток і державна політика: [Навч. посібник] / [Бажал О., Кілієвич О., Мертенс О. та ін.]; за заг.редакцією Ю. Єханурова, І. Розпутенка.– К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с.
6. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки: [навч.посіб] / Кігель В.Р. – К.: Кондор, 2003. – 158 с.
7. Малиш Н.А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: [Навч.посіб.] / Малиш Н.А. – МАУП, 2004. – 120 с.: іл.
8. Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов: [Текст] / Мелкумов Я.С. - М.: ИКЦ "ДИС", 1997. -160с.
9. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / Гаврилюк О. В. // Фінанси України. — 2008. — № 3 (148). — С. 79-93.

10. Товстиженко О.В. Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва/ Товстиженко О.В. // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №1(67). - с.104-108.

11. <http://www.bank.gov.ua>

12. <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Summary.** The role of investments in the economy of Ukraine and their impact on economic growth has been researched. The model of GDP dependence on investment growth and bank crediting has been constructed.

**Keywords:** investments, credit, gross domestic product, investment climate, the Cobb-Douglas model.

*Стаття надійшла до редакції 18.04.2011*

## **ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ**

**Анотація.** У статті було проаналізовано міжнародну діяльність найбільших українських підприємств різних галузей економіки та виявлено ознаки, що свідчать про появу перших вітчизняних транснаціональних корпорацій.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, капіталізація, міжнародна діяльність, світове господарство.

**Вступ.** Однією з найважливіших стратегічних цілей, яку ставить перед собою Україна є інтеграція до світової економічної системи. Цю мету можна досягти шляхом створення українських транснаціональних компаній. Розвиток власних транснаціональних компаній дасть нашій державі змогу підвищити свій статус на світовій арені, налагодити взаємовигідну співпрацю з більшістю країн світу та закріпити вплив України на розвиток світової економіки.

Значення та вагомість транснаціональних корпорацій у своїх працях досліджували такі вчені-економісти як Якубовський С.О., Руденко Л. В., Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є., Хорошун О.Б., Шевченко В.Ю., Кудирко Л.І. та інші.

**Постановка завдання.** Сучасна світова економіка характеризується стрімким процесом транснаціоналізації і чіткою тенденцією до інтеграції національних економік. Головною рушійною силою в цьому процесі виступають транснаціональні корпорації (ТНК).

У наш час провідні транснаціональні компанії світу визначають напрям розвитку міжнародної економіки. Лідируючі позиції розвинутих країн світу базуються насамперед на величезному впливі їх транснаціональних компаній на економіку інших країн. Бюджети деяких ТНК, наприклад компанія Соса-Сол, лише вартість торгової марки якої оцінюється в \$67 млрд. (більш ніж вдвічі перевищує річний бюджет України за 2010 рік), хоча має практично нульові (менше 4%) матеріально-виробничі ресурси [15]. Виходячи з цього, зміцнення Україною своїх позицій на світовій арені не можливо без створення власних транснаціональних компаній, які б впливали на розвиток окремих галузей світового господарства. Саме тому, ТНК з одного боку є продуктом міжнародних відносин, що швидко розвиваються, а з іншого – могутнім механізмом впливу на міжнародні відносини. Отже, створення національних ТНК сприятиме піднесенню української економіки і зміцненню ринкових позицій на міжнародній арені.

Метою статті є надання відповідей на такі запитання: чи можна вважати великі українські корпорації першими вітчизняними транснаціональними корпораціями, та виявити які кроки здійснюють провідні українські компанії на шляху до транснаціоналізації.

**Результати.** До ТНК, згідно визначення комісії ООН [12], відноситься компанія, що включає одиниці у двох або більше країнах, незалежно від їх юридичної форми та сфери діяльності. Досліджуючи діяльність ТНК, експерти ООН визначили основні ознаки, за якими компанію можна віднести до транснаціональної: річний обсяг продажу такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол., наявність філіалів не

менш, ніж у шести країнах, також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

Щоб будувати конкурентну економіку, потрібні потужні компанії, які будуть здатні співпрацювати з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, необхідно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні крупних ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у випадку, якщо він сам структурується у міцні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Разом з тим, як виявляється, створити корпорації повного замкнутого циклу Україна здатна лише в окремих галузях, на що необхідно багато часу.

Отже, нами було розглянуто транснаціональні тенденції найбільших компаній нафтодобувної та переробної промисловості, машинобудівної промисловості, харчової, зокрема, виробництво лікєро-горілочної та кондитерської продукції. В Україні з огляду на це, до перших ТНК, що почали формуватися в Україні можна віднести ФПГ «СКМ», «DCH» Холдінг, НВГ «Інтерпайп», ВАТ «Укрнафта», NEMIROFF Холдінг, ЗАТ «ВО «КОНТИ», «КК «ROSHEN».

Найбільшою фінансово-промисловою групою України є СКМ (System Capital Management), її діяльність сконцентрована в чотирьох основних сферах: металургія й видобуток вугілля, виробництво електроенергії; банківська справа і страхування; телекомунікації. Крім того, СКМ володіє й управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи нерухомість, медіа-бізнес, видобуток і переробку глини, роздрібну торгівлю, машинобудування, виробництво пива, автозаправні станції, спорт. У цілому Група СКМ об'єднує більше 100 компаній [13]. Крім українських активів СКМ володіє компаніями в країнах Європи (Італія, Швейцарія, Великобританія, Росія) та США. СКМ володіє контрольними пакетами акцій більше 90 підприємств (включаючи опосередковане володіння), входить до числа найбільших вітчизняних інвесторів в українській економіці.

Іншою великою компанією, яка має ознаки ТНК, на нашу думку, є науково-виробнича група «Інтерпайп» (Interpipe Group), яка є однією з найбільших приватних компаній України, четвертою за рівнем потужностей трубною компанією світу, третьою в світі з виробництва і постачання залізничних коліс, найбільшим світовим постачальником силікомарганцю. Частка компанії на світових ринках безшовних труб складає 4,1%, залізничних коліс – 10%, марганцевих феросплавів – більше 11%. Продукція підприємств «Інтерпайпу» поставляється більш ніж в 70 країн світу, частка експорту в структурі продажів складає близько 70%. Головний офіс корпорації «Інтерпайп» розташований у Дніпропетровську, представництва й агентські служби – у Росії, Білорусі, Азербайджані, Казахстані, Узбекистані, Швейцарії, США та інших країнах. До складу групи входить цілий ряд виробничих, торгових, сервісних та інших компаній. Так, у повній або частковій власності «Інтерпайпу» знаходяться ВАТ «Нижньодніпровський трубний завод», ВАТ «Новомосковський трубний завод», ЗАТ «Нікопольський завод безшовних труб NICO TUBE», ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», цукрові заводи (Сумсько-Степанівський, Воронежський, Низовський, Буринський, Чупахівський, Півненківський), Акціонерний банк «Кредит-Дніпро», банк «Дельта», «Укрсоцбанк», телеканали ICTV, СТБ, «Новий канал», газета «Факти і коментарі». Корпорація також управляє активами дніпропетровського ВАТ «Втормет» і Нікопольського ЗАТ «Ремонтний завод» [5].

Наступним претендентом на роль вітчизняних ТНК є група компаній ООО «DCH» (Development Construction Holding) - інтеграційне об'єднання підприємств різних

галузей економіки. Промислові підприємства, що входять у DCH, займаються виробництвом добрив, хімічної продукції, склотари, контролюючи значну частину українського ринку в різних сегментах. Наявність власного вертикально інтегрованого ланцюжка «виробництво (видобуток) будматеріалів – будівництво – девелопмент» дозволяє холдингу успішно розвивати свій бізнес на ринку нерухомості, забезпечуючи житловими, комерційними й інфраструктурними об'єктами різні міста України.

Активи групи зосереджені в таких сферах, як промисловість, будівництво, фінанси і девелопмент. Управління активами «DCH» здійснює компанія «DCH IM» (DCH Investment Management). Серед активів групи - 24,5% акцій АКІБ «УкрСиббанк», а також ВАТ «Азот» (Черкаси), ТОВ «Мерефянська скляна компанія», Українська гірничодобувна компанія, компанія «Харків-цемент», будівельний холдинг «Strabag. Ukraine» (спільно з компаніями «Strabag SE» (Австрія) і «Базовий елемент» (Росія) [3].

Ще однією потенційною ТНК може бути ВАТ «Укрнафта», яке є монопольною нафтовидобувною компанією України, основні види її діяльності: геологорозвідувальні роботи, експлуатаційне буріння, видобуток нафти, конденсату, супутнього нафтового і природного газу, підготовка нафти і переробка. За підсумками 2009 року на компанію припадало 70% видобутої в Україні нафти [14].

ВАТ «Укрнафта» вивчає можливість співробітництва з країнами СНД, Іраном, Лівією, Саудівською Аравією, Польщею та іншими країнами світу. За договорами про спільну інвестиційну і виробничу діяльність ВАТ «Укрнафта» працює з такими компаніями: «Моментум Ентерпрайзис» (Канада); «Карлтон Трейдинг Україна»; «Аетерал Вектор ресорсіз Інк.» (Канада).

Спеціалісти компанії виконують роботи з будівництва свердловин за кордоном (Російська Федерація, Ірак, Індія, Пакистан, Сирія, Алжир, Лівія, Куба, В'єтнам). Цілком реальним є створення в окремих із цих країн виробничих підрозділів «Укрнафти» [14].

Наступним претендентом на роль вітчизняної ТНК є Nemiroff Холдинг – один з найбільших світових виробників алкоголю, продукція якого постачається в 55 країн світу. Виробничі потужності компанії складають 2 лікєро-горілчані заводи розташовані в місті Немирів. Розлив продукції в Росії здійснюється на потужностях ВАТ «Лікєро-горілчаний завод «Ярославський».

До структури холдингу входять Керуюча компанія Nemiroff, Українська горілчана компанія Nemiroff, Дочірнє підприємство (ДП) «Алко Інвест», Торгове представництво Nemiroff у Росії і Торгове представництво Nemiroff у Польщі, а також Nemiroff International зі штаб-квартирою в Будапешті (Угорщина) [1].

Отже компанією Nemiroff зроблено перші кроки до транснаціоналізації.

Подібні процеси відбуваються і в компаніях харчової промисловості. А саме в підприємствах кондитерської галузі. Найбільшими вітчизняними компаніями на кондитерському ринку є наступні: ДП «Кондитерська корпорація «РОШЕН», ЗАТ «ВО «КОНТИ», ЗАТ «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад». Лише компанії «РОШЕН» і «КОНТИ» мають явні ознаки транснаціональних компаній, адже частка їх виробничих потужностей розташована за кордоном, а управління виробничими потужностями здійснюється з головних офісів, котрі розташовані в Україні. З 2002 року до складу ДП «Кондитерської корпорації «РОШЕН» увійшла Ліпєцька кондитерська фабрика «Ліконф» (Росія), у 2006 році до складу корпорації увійшла Клайпєдська кондитерська фабрика (Литва). В свою чергу, ЗАТ «ВО «КОНТИ» у 2004 р. збільшило свої виробничі потужності за рахунок придбання Курської кондитерської фабрики. У Росії «КОНТИ» інвестує більш ніж \$200 мільйонів в широку відбудову Курської фабрики, що у перспективі включатиме новий логістичний центр та ще одну сучасну фабрику, яка оперуватиме сімома збудованими за останнім словом техніки лініями виробництва [11].



Більше ознак ТНК проявляється у ДП «КК «РОШЕН», яка має 2 фабрики закордоном, натомість ЗАТ «ВО «КОНТИ» має кондитерську фабрику лише у Російській Федерації. Тому, виходячи з кількості фабрик та країн, в яких вони розташовані, слід зазначити, що корпорація ДП «КК «РОШЕН» має більш високий трансціоналізаційний потенціал, тобто у коротший проміжок часу може значно збільшити об'єм виробленої та реалізованої продукції закордоном. Ще однією перевагою корпорації ДП «КК «РОШЕН» є те, що до країн ЄС компанія пробивається через литовську кондитерську фабрику «Klaipėdos», придбану саме з цією метою.

Для того, щоб визначити наявність ТНК в Україні розглянемо відповідність перелічених українських компаній, наведеним вище умовам, які було зведено у таблиці за даними річних звітів компаній.

Таблиця 1.

*Порівняння основних показників провідних українських компаній*

Показники	Річний обсяг продажу, млн. дол.	Кількість країн, в яких розташовані філії
НПГ «Інтерпайп» [8]	10230	8
ФПГ «СКМ» [10]	8151	6
ВАТ «Укрнафта» [6]	847,82	1
ООО «ДСН» [9]	493,45	1
ДП «КК «РОШЕН» [2]	220	3
NEMIROFF Холдинг [1]	203,8	5
ЗАТ «ВО «КОНТИ» [4]	114,66	2

Отже, за даними таблиці бачимо, що тільки дві з представлених організацій відповідають вищезазначеним ознакам ТНК. Це НПГ «Інтерпайп» та ФПГ «СКМ», тож їх можна вважати, згідно 2-х вимог ООН, транснаціональними. ВАТ «Укрнафта» та ООО «ДСН» відповідають лише першій умові – їх річний обсяг реалізації продукції перевищує 100 млн. дол. Проте, зазначені підприємства не мають філій у 6 країнах та виробляють свою продукцію лише в Україні.

Однак для Річний обсяг реалізації продукції NEMIROFF Холдинг, ДП «КК «РОШЕН» та ЗАТ «ВО «КОНТИ» перевищує 100 млн. дол., ці підприємства мають виробничі потужності у двох країнах, а ДП «КК «РОШЕН» в трьох недостатньою є кількість країн, у яких компанії мають філії, проте найбільшу кількість філій має NEMIROFF Холдинг, що свідчить про можливий потенціал та перспективи компанії досягти рівня транснаціональної корпорації.

Також, ступінь інтернаціоналізації українського бізнесу можна оцінити за допомогою фаз інтернаціоналізації Ненсі Адлер [7]. Згідно запропонованих фаз та аналізу транснаціональних тенденцій провідних українських компаній різних галузей можемо зробити висновок, що розглянуті компанії знаходяться у другій фазі та є міжнародними, бо вони спрямовують свої зусилля на розширення ринків збуту, зокрема, завоювання нових ринків збуту за межами країни.

**Висновки.** За результатами дослідження можна зробити висновок, що перші кроки на шляху транснаціоналізації українськими компаніями вже зроблені: побудовані вертикально інтегровані виробничі ланцюги великими фінансово-промисловими групами, відомі випадки придбання українськими компаніями активів за кордоном, за допомогою міжурядових угод створюються перші державні транснаціональні компанії.

Разом з тим процес створення українських ТНК може бути значно прискорений та розширений в галузевому спектрі у випадку залучення іноземних партнерів. Для цього

компанії, що співпрацюють з іноземними фірмами на основі спеціалізації та кооперування, можуть сформувати з ними спільні структури, вступати в стратегічні альянси шляхом створення міждержавних корпорацій.

Формування вітчизняних ТНК, з участю капіталу Росії та інших країн СНД, може стати визначальним фактором реінтеграції сегментів пострадянського економічного простору та має перспективи виходу на ринки третіх країн. В Україні та Росії існує багато однопрофільних підприємств, які можуть, об'єднавши зусилля та можливості, створити міцне корпоративне об'єднання, здатне зайняти значну позицію на зовнішніх ринках. Тому створення українсько-російських ТНК може стати вагомим стимулом як для розширення виробничих потужностей структур. Так і для збільшення їх фінансових показників, що, в свою чергу, буде сприяти подальшій диверсифікації виробництва, нарощуванню темпів та обсягів продукції, що виготовляється, а також дозволить інтегрувати двосторонній економічний простір на порядок вище, ніж десяток міждержавних угод.

### Література

1. Nemiroff очолив рейтинг стабільно зростаючих алкогольних брендів [Електронний ресурс]: Українське національне інформаційне агенство. – [Цит. 2010, 15 вересня]. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=939085>
2. Roshen в I кварталі 2010 г. реалізувала продукції на 220 млн долл., що на 43% більше за аналогічний період годом раніше [Електронний ресурс]: Інформаційне агенство РБК-Україна. – Київ, 2010 – [Цит. 2010, 9 квітня]. – Режим доступу: [http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/roshen\\_v\\_i\\_kvartale\\_2010\\_g\\_realizovala\\_produktsii\\_na\\_220 mln\\_doll\\_cho\\_na\\_43\\_bolshe\\_za\\_analogichnyy\\_period\\_godom\\_ranee\\_09042010](http://www.rbc.ua/rus/newsline/show/roshen_v_i_kvartale_2010_g_realizovala_produktsii_na_220 mln_doll_cho_na_43_bolshe_za_analogichnyy_period_godom_ranee_09042010)
3. Група компаній «DCH» [Електронний ресурс]: Status Quo. – Харків, 2009. – [Цит. 2009, 19 лютого]. – Режим доступу: <http://www.sq.com.ua/rus/files/740/>
4. ЗАО «Конти» виплатило процентний дохід за 7-й купонний період по своїм облигаціям серії «А» [Електронний ресурс]: Кондитер України. – [Цит. 2010, 3 вересня]. – Режим доступу: <http://www.ukrkonditer.kiev.ua/apnweekly/>
5. Інтерпайп [Електронний ресурс]: Ліга. Досьє. – [Цит. 2007, 6 липня]. – Режим доступу: <http://file.liga.net/company/4.html>
6. Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції [Електронний ресурс]: Smida. – Режим доступу: [http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/year\\_2010/showform/6\\_9/630181](http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/year_2010/showform/6_9/630181)
7. Міжнародний менеджмент [Електронний ресурс]: курс лекцій. – Режим доступу: <http://kursmm.com.ua/1a2.htm>
8. Офіційний сайт НПГ «Interpipe» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interpipe.biz/ru/company/>
9. Офіційний сайт ООО «DCH» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dch.com.ua/>
10. Офіційний сайт ФПГ «СКМ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/ru/>
11. Оцінка рівня транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України: матеріали Сьомої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Простір і час сучасної науки» [Електронний ресурс] / Жаріков А.Є. – Донецький державний університет управління. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zharikov-ae-otsinka-rivnya-transnatsionalizatsiyi-providnih-pidpriemstv-konditerskoyi-galuzi-ukrayini/>
12. Пешко А.В., Назаренко Г.В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності [Електронний ресурс]: Національна бібліотека ім.

В.І. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/01.pdf> 9

13. Систем Кэпитал Менеджмент [Електронний ресурс]: Мир личных финансов. – [Цит. 2010, 9 березня]. – Режим доступу: <http://mybiznes.net/biznes-istorii/sistem-kerital-menedzhment-skm>

14. ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс]: Библиотека Гринчука. – Режим доступу: <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html>

15. Шевченко І. А. Підтримка інноваційного розвитку у Вінницькій області: [Цит. 20 жовтня 2010 р.] – Режим доступу: <http://shevchenko.vn.ua/2010/10/21/прес-конференція/>

**Summary.** The article was analyzed the international activity of the largest Ukrainian enterprises of various industries. The signs of the emergence of the first domestic transnational corporations were founded.

**Keywords:** transnational corporations, capitalization, international activity, world economy.

*Стаття надійшла до редакції 03.04.2011*

## **ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ДОКТРИН ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

**Анотація.** Охарактеризовано терміни глобалізм та глобальний менеджмент. Розглянуто роль економіки знань у забезпеченні економічного зростання та обґрунтовано необхідність застосування знаннєвого ресурсу при реалізації антикризової стратегії.

**Ключові слова:** глобалізація, менеджмент, економіка знань, школи управління знаннями.

**Постановка проблеми.** В умовах глобальної фінансово-економічної кризи виникла потреба в перегляді існуючих та формуванні нових стратегічних напрямів розвитку економіки України, які включали б не лише утримання курсу на становлення інноваційної моделі розвитку, посилення взаємозв'язку освіти, науки й виробництва, а й посилення значущості інтелектуальної складової інноваційного потенціалу. Інтелектуальна активність стає не тільки елементом створення доданої вартості, а й елементом конкурентоспроможності та економічного розвитку. Докорінні зміни економічних і соціальних структур у ХХ-му столітті спричинили створення принципово нового глобального світового порядку та відповідної йому системи глобального менеджменту.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Проблематика особливостей глобального менеджменту в реалізації концептуальних доктрин економіки знань знайшла відображення в економічній літературі. Наукове обґрунтування наведено у працях таких відомих учених як: Балашов Е.А., Білорус О. Г., Маринчева М., Пан Л.В., Федулова Л.І., Шишков Ю.В.

**Метою даної доповіді** є визначення особливостей глобального менеджменту та його причетність до реалізації концептуальних доктрин в області економіки знань.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До глобального менеджменту слід віднести започатковану у 1968р. Римським клубом систему глобального прогнозування, моделювання та програмування, ініційовану міжнародними організаціями, і передусім ООН. При розробці концепцій і моделей нового світового порядку Римський клуб виходив із деградації, дисфункціональності та неефективності існуючої світової системи і потреби термінових змін. Сучасне світове співтовариство повинно бути здатним до об'єднання зусиль з планування та управління заради безпеки й розвитку всіх людей (а не лише олігархічної частини людства) [5].

Особливо гостро сьогодні відчувається потреба у вивченні можливостей корпоративно-економічного глобалізму, що може дати відповідь на питання про спрямування процесів глобалізації. Представники сучасної української школи глобалізму вважають, що проблемна корпоративна складова у функціонуванні процесу глобалізації не була історично неминучою, а стала результатом зацікавленого силового спрямування процесів глобалізації з боку глобальних корпорацій і держав-глобалізаторів, які їх прикривають своїм міцним потенціалом. Ця корпоративна складова покликана зіпсувати національно-цивілізаційні форми держави та суспільства, систему національних економік і природної ринкової конкуренції заради глобальної інтеграції світового капіталізму та створення підконтрольної їм системи регіонально-

корпоративного і політично-координованого глобального ринку, що призведе до розвалу ординарних моделей демократичного правління [5].

Одним із напрямів загального процесу глобалізації є утворення системи глобального менеджменту, що за допомогою сучасних комунікаційних технологій витісняє звиклі національно-локальні системи менеджменту. Основи формування глобального менеджменту було закладено на Заході, так як там уже було створене відповідне соціальне замовлення. І концепція "центральної (глобальної) направленої системи" Р.Фолка, і концепції "human governance" та "geomangovernance" С.Медловіца виходять із того, що глобальний менеджмент об'єктивно неминучий [5]. Розвиток глобального менеджменту є неминучим виходячи з бажання людей все тримати під контролем з метою уникнення анархії і занепаду. Виходячи з цієї позиції - глобальний менеджмент є стійкою вимогою нової епохи [4;6].

Глобальне управління по своїй суті є політичним і стратегічним менеджментом. До його функцій належить формування та реалізація найзагальніших світових стратегічних рішень [1].

Єдино прийнятною й безальтернативною системою глобального менеджменту є ноосферний стратегічний менеджмент, що базується на ноосферній теорії і стратегії світового розвитку. Але, очевидно, що світ не може минути етап корпоративного глобалізму та корпоративного імперіалізму. Завдання полягає в тому, аби мінімізувати руйнівні кроки майбутніх глобальних перетворень [4].

На сучасному етапі розвитку теорії менеджменту знань існує три школи управління знаннями [3]. Перша школа вважає, що управління знаннями полягає у застосуванні інформаційних технологій (створенні комп'ютерних мереж, упровадженні групового програмного забезпечення та інших засобів комунікації). Представники другої школи в центр своєї уваги ставлять розвиток організаційного ноу-хау. Натомість третя школа перебуває на позиціях розвитку організаційної культури та впровадження командної роботи. Прихильники цього напрямку управління знаннями зосереджуються на аналізі людського потенціалу як основному носії знань в організації [1-3].

Позиції різних економічних шкіл щодо концептуальних положень регіонального менеджменту формування трудового потенціалу систематизовано на основі дослідження особливостей розвитку теоретичних підходів в табл. 1.1 [6].

Таблиця 1.1

Основні наукові школи менеджменту трудового потенціалу

Представники	Наукові школи
Ч.Бєбїдж, Г.Конїський, К.Маркс, Р.Оуєн, У.Петті, Ф.Прокопович, Д.Рїкардо, Г.Сковорода, А.Сміт, І.Франко.	Наукові школи, що передували появі наукового управління (до 1885 р.): аналізи, спостереження, заміна ручної праці, нормування, стимулювання.
К.Адамецький, Р.Вульф, Г.Емерсон, Ф.Тейлор, Ле Шательє, А.Файоль.	Школа наукового управління (з 1885 р. по 1920 р.): систематизація знання з управління працею, введення терміну «менеджмент», нових матеріальних стимулів підвищення продуктивності праці.
Л.Вальрас, Дж.Кейнс, В.Бейджхот, Ф.Лїст, А.Маршалл, Дж.Мїлль, В.Рошер, Ж.-Б.Сей, Г.Сїджуїк, І.Фїшер, Г.Форд.	Класична (адміністративна) школа (з 1920 р. по 1950 р.): теорія "Х"- матеріальні потреби, створення наукового фундаменту менеджменту, розробка теорій, принципів, функцій і методів менеджменту, системного підходу, проблем лїдерства і структур влади, адміністративний менеджмент, бюрократичний менеджмент, науковий менеджмент.

Р.Блейк, В.Василенко, У.Маслоу, Дж.Мутон, Г.Мюнстенберг, О'Доннел, С.Подолінський, М.Туган- Барановський, М.Фоллет.	Школа «людських стосунків» (з 1930 р. по 1950 р.): біхевіористська теорія: ранній біхевіоризм, біхевіористський науковий підхід, вияв і облік ролі відносин в малих групах, вивчення неформальної структури організації, створення оптимального психологічного клімату - теорія “У” - творчі задатки, делегування відповідальності – управлінська «сітка».
В.Бассов, Г.Беккер, М.Блауг, Дж.Брейсон, Л.Вальрас, Й.Вейс, Б.Вейсброд, Ф.Велч, М.Вудхолл, В.Гейл, М.Дезлі, М.Дороніна, Р.Капелюшников, Р.Лукас, Д.Макгрегор, А.Маршалл, Я.Мінсер, Т.Стюарт, В.Томас, І.Фішер, М.Фрідмен, Ф.Херцберг, С.Шіллер, Т.Шульц.	Школа поведінських наук (1950 р. і до нашого часу): системна та ситуаційна теорії. Відокремлення управління від власності, планування, менеджмент людських ресурсів, теорія «людського капіталу», сучасна школа поведінських наук, ієрархії потреб і задоволення працею - теорія “Z”.
Д.Богиця, О.Грішнова, М.Долішній, П.Друкер, Т.Заяць, С.Злупко, Л.Кривенко, Е.Лібанова, О.Сологуб, С.Струмлінін.	«Емпірична» школа (1950 р. і до нашого часу): збір і обробка матеріалів практики, розробка рекомендацій, вивчення змісту праці та функцій керівників, розробка концепції цільового управління.
С.Бородаєвський, Л.Едвінсон, М.Левитський, Б.Маргос, М.Мелоун, С.Піріжков, Т.Стіворт, Л.Туроу.	Школа «соціальних систем» (1950 р. і до нашого часу): дослідження найбільш загальних форм організації як соціотехнічної системи, розробка проблем конфліктології.
Р.Акофф, Л.Берталанфі, Б.Голдберг, Р.Калман, Ф.Клейн, В.Леонтєв, К.Б.Люс, Дж.Форстер.	Школа кількісного підходу, або «нова» школа (1950 р. і до нашого часу): розробка методів математичного моделювання і управління, алгоритмів розробки оптимальних рішень, вивчення систем.

Основою ефективного практичного застосування концепції управління знаннями стали організації-самоучки (learning organizations). Їх кількість невпинно зростає як у світі загалом, так і в Україні зокрема. Організація, що самонавчається, припускає, що навчання – не звичайне сумування знань, а свідомий розвиток умінь їх застосовувати. Головне її завдання – не тільки вчитися, а й використовувати знання для виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг [1-3].

Світовий досвід показує, що економічні реформи можуть бути ефективними тільки при умові, що до їх здійснення залучено все суспільство або більшу його частину. Якщо ж значні групи населення не мають можливості адекватно використовувати надані ринковою демократією можливості, це підвищує показники безробіття і погіршує добробут населення, суспільство зазнає втрат людського потенціалу і стикається з нерівністю можливостей. В більшості країн у процесі здійснення радикальних економічних змін перевага надається продуктивним секторам економіки порівняно із соціальною сферою. Та сучасна економіка може бути ефективною тільки за умови існування високопродуктивного трудового потенціалу. Втрата позицій в сфері трудового потенціалу свідчить і про втрату можливостей

зміцнення конкурентоспроможності. Соціальні пріоритети особливо необхідно враховувати саме в кризові періоди, як це було, наприклад, у США в роки Великої депресії, коли уряд прийняв низку законодавчих актів щодо безробіття та страхування і започаткував сучасну систему соціального захисту. У Німеччині після Другої світової війни було застосовано заходи з покращення соціального та економічного становища населення і закладено основи розвитку соціально-орієнтованої економіки [1; 2].

**Висновок.** Роль вищого менеджменту організації в управлінні знаннями полягає в створенні атмосфери сприяння співробітництву й обміну знаннями, розміщенню пріоритетів відносно галузей, що найбільше потребують обміну знань, забезпеченні персоналу електронним інструментарієм, потрібним для обміну знаннями, і винагороді тих, хто робить свій внесок у розповсюдження важливої інформації.

Найвища конкурентоспроможність економіки досягається в тих країнах, де всі гілки влади, навчальні заклади, промисловість і людський потенціал працюють у взаємодії один з одним. Багато урядів прагнуть сприяти сталому економічному зростанню, вкладаючи суттєві кошти в національну інформаційну інфраструктуру, в інформаційні технології і людський капітал.

Державі необхідно забезпечувати дієвість законів про інтелектуальну власність, сформуванню стабільну інформаційну інфраструктуру й інвестувати в освіту і професійне навчання для підготовки кваліфікованих фахівців.

### Література

1. Балашов Е. А. Менеджмент знаний: подход к внедрению // – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // [http://www.kmtec.ru/publications/library/select/mengm\\_knowg\\_podh\\_integr.shtml](http://www.kmtec.ru/publications/library/select/mengm_knowg_podh_integr.shtml).
2. Мариничева М. Управление знаниями: первые шаги // Технологии менеджмента знаний //– [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // [http://www.kmtec.ru/publications/library/select/km\\_first\\_step.shtml](http://www.kmtec.ru/publications/library/select/km_first_step.shtml).
3. Пан Л. В. Знання як стратегічний актив організації // Тези доповіді на всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні проблеми економіки підприємства». – Дніпропетровськ: ІВЦ «Видавництво "Наука та освіта"», 2008. - Т. 2.
4. Федулова Л. І. Сучасні концепції менеджменту. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.
5. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму. К., 2009.
6. Шишков Ю. В. О некоторых противоречиях глобализации. М.: Новый век, 2009. С.35.

**Summary.** Terms are described глобалізм and global management. The role of economy of knowledge is considered in providing of the economy growing and the necessity of application of знаннєвого resource is reasonable during realization of антикризової strategy.

**Keywords:** globalization, management, knowledge economy, knowledge management school.

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2011*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ ПОНЯТИЙ: «ФИНАНСОВАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ» И «ФИНАНСОВАЯ ХРУПКОСТЬ»

**Аннотация.** В статье представлены результаты исследования генезиса финансовых понятий: «финансовая хрупкость» и «финансовая нестабильность», выделен диалектический и детерминистический подходы в интерпретации данных финансовых понятий.

**Ключевые слова:** финансовая хрупкость, финансовая нестабильность, финансовые кризисы, центральный банк.

**Введение.** Мировой финансовый кризис 2007-2008гг. дал импульс для проведения ряда научных исследований по выявлению причин кризиса, описанию характера его протекания в условиях финансовой глобализации и разработке действенных методов, направленных на его преодоление. В условиях финансового кризиса достижение финансовой стабильности является важнейшей задачей для экономики любой страны. При этом выявление условий возникновения и проявления финансовых кризисов является основой, как для разработки антикризисных мероприятий, так и для использования методов ранней диагностики зарождающихся кризисных процессов в экономике. Идентификация условий возникновения финансовых кризисов была и остается непростой задачей в силу того, что сам термин «финансовая нестабильность» имеет различные определения. Плюрализм мнений относительно «финансовой нестабильности» и «финансовой хрупкости» экономики обусловлен историческим контекстом и соответствующим теоретическим подходом, выбранным для их интерпретации. Поэтому проблема в общем виде заключается в неоднозначности понимания финансовых дефиниций «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость» в контексте борьбы с финансовыми кризисами.

Анализ последних научных публикаций зарубежных авторов, которые рассматривают финансовые категории: «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость», позволяет выделить таких ученых как: Ф. Аллен (F. Allen) [1], В. Ордер (V. Order) [2], Я. Аспэчс (O. Aspachs) [3], и других [12-15]. В основном зарубежные экономисты трактуют финансовую нестабильность как исключительное событие, которое проявляется вследствие экзогенных шоков, несовершенства рынков и/или ценовой нестабильности. В то же время есть ученые, которые небезосновательно показывают более глубокие причины финансовой нестабильности, которые кроются в самой природе капиталистической экономической системы [4, 5].

Отечественные ученые, среди которых: Я. Жалило и Я. Белинская [6], В. Геец [7], анализируют в большей степени не столько понятийный аппарат, сколько оперируют такими сложившимися понятиями, как «макроэкономическая нестабильность» и «денежно-финансовая нестабильность», в объяснении причин финансового кризиса, как в мировом масштабе, так и на уровне Украины.

Нерешенной частью научной проблемы в предыдущих исследованиях является отсутствие целостного описания возникновения и эволюции финансовых понятий: «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость».



**Постановка задачи.** Целью научного исследования является идентификация финансовых понятий: «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость», в историческом контексте.

**Результаты.** Эволюция понятий «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость» представлена на рис. 1.

Истоки определения «финансовой нестабильности» можно обнаружить в работах И. Фишера [8]. В опубликованной в 1933 г. статье «теория долговой дефляции великой депрессии», И.Фишер раскрыл механизм влияния долговой зависимости экономических агентов на стоимость имеющихся в их распоряжении активов и, которая, при неблагоприятных условиях, может привести к депрессии целой экономики. И. Фишер писал: *«чрезмерные инвестиции и чрезмерные спекуляции часто играют важную роль; но они не были бы столь разрушительными, если не были связаны с заемными средствами»* [8, р.341]. И. Фишер предупреждал, по сути, о неизбежности периодов «нестабильности» в экономике после достижения всеобщего равновесия в силу чрезмерной заемной политики проводимой экономическими агентами.

В своих работах, другой известный ученый, Дж.М. Кейнс непосредственно не сформулировал определения «финансовой нестабильности», однако, используя математический аппарат, он показал, что капиталистическая система подвержена финансовой нестабильности. В частности, Дж.М. Кейнс писал: *«...страх и неуверенность в будущем, которые сопутствуют резкому падению предельной эффективности капитала, порождают, естественно, стремительный рост предпочтения ликвидности, а следовательно, и рост нормы процента, крах предельной эффективности капитала, имеющий тенденцию сопровождаться ростом нормы процента, способен серьезно усилить падение объема инвестиций»* [9].

Деньги по Кейнсу выступают абсолютно ликвидным и надежным активом в условиях неопределенности, с которой сталкиваются инвесторы.

Увеличение (сокращение) спроса на деньги, «происходящее за счет сокращения (уменьшения) спроса на производственные активы, создающие национальный доход и занятость, приводит к спаду (оживлению) в экономике» [10, с. 32]. Этот процесс является циклическим, причем в фазе оживления экономики финансирование инвестиций возрастает, а в фазе спада - сложившиеся сложные финансовые отношения между экономическими агентами приводят к тяжелому долговому бремени инвесторов.

Сложные финансовые отношения объясняются тем, что деньги по Кейнсу выступают не только средством обмена при совершении сделок, но и *«оказываются специальным типом облигаций, возникающих по мере необходимости финансирования капитальных активов»* [11, с.100].

Соответственно в условиях развитой финансовой системы в кругообороте капитала участвует намного больше финансовых инструментов, изменение стоимости которых может привести к неадекватному объему и типу инвестиций. Поэтому важной задачей экономической политики является обеспечение контроля над всеми каналами эндогенной кредитной экспансии [11].

Учения Дж.М. Кейнса оказали мощное влияние на всемирно известного экономиста посткейнсианства, Хаймана Мински, который и сформулировал *«гипотезу финансовой нестабильности»*, далее «ГФН», и дал определение *«финансовой хрупкости»*.

Хайман Мински в 1977 г. опубликовал разработанную им теорию финансовой нестабильности, которая объясняет природу финансовой нестабильности капиталистической экономики. [5].

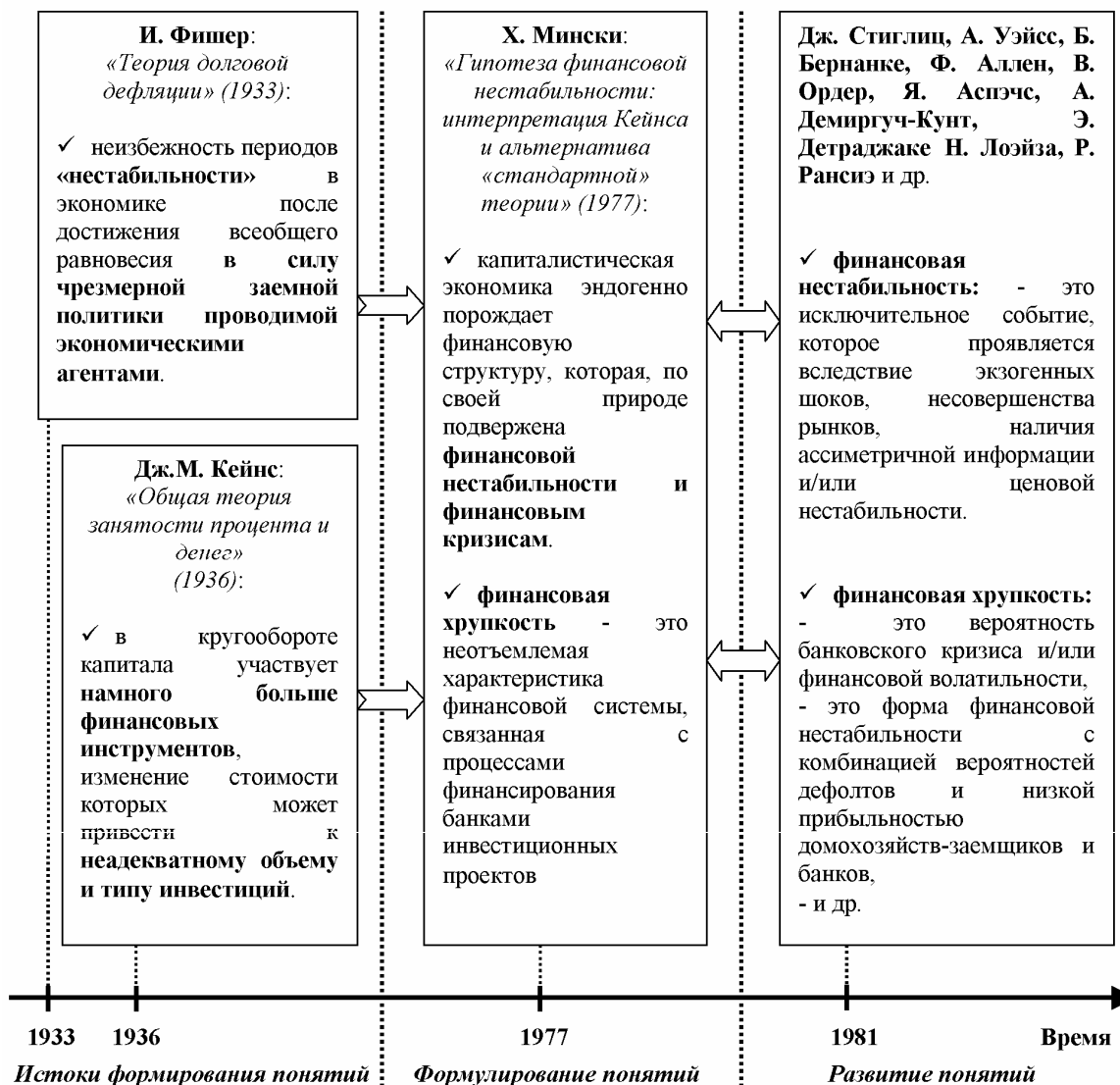


Рис. 1. Эволюция понятий «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость»\*

\* Разработано автором

По мнению Х. Мински капиталистическая экономика эндогенно порождает финансовую структуру, которая, по своей природе подвержена финансовой нестабильности и финансовым кризисам. Теория Х.Мински основывается на теории долговой дефляции И.Фишера и механизме поведения инвесторов в условиях неопределенности Дж.М. Кейнса. Вслед за Фишером Мински исследует процесс обесценения долга, но при этом смещает акцент на обесценение долгов, связанных с приобретением спекулятивных финансовых активов [11]. Научные работы Кейнса позволили Мински использовать теорию эндогенной денежной массы в описании механизмов создания новых финансовых инструментов в процессе инвестиционной активности экономических агентов. По мнению Мински, денежная система является основой механизма возникновения долга и его выплаты. Банки в кредитно-денежной системе постоянно «заняты» поиском прибыли, финансируя выгодные проекты предпринимателей, и, по сути, являются «торговцами долга».

При этом, в случае нехватки ресурсов финансовые учреждения «удовлетворяют» спрос фирм на деньги путем создания финансовых инноваций (операции РЕПО,

секьюритизации и др.) [10].

Эти процессы уменьшают степень влияния денежной политики центрального банка на экономику страны и способствуют, как процессам формирования эндогенной денежной массы, так и формированию условий, порождающих кризис финансовой системы. Финансовая нестабильность выступает характеристикой нормального развития капиталистической экономики.

Общая стабильность (хрупкость) экономики зависит от форм финансирования инвестиций, которые выбирают для себя фирмы.

Х. Мински сформулировал финансовую хрупкость как процесс, который развивается в течение длительного времени. В начале делового цикла в некотором секторе экономике формируется ставка доходности, которая выше среднерыночной доходности инвестиций. Фирмы постепенно начинают направлять инвестиции в этот сектор экономики, и, в свою очередь, предъявляют требования к соответствующему уровню доходности в других секторах экономики. Со временем доходность выравнивается во всей экономике, экономика начинает расширяться. При этом доходность инвестиций отдельной фирмы увеличивается постепенно, а ожидания фирмы относительно будущей доходности инвестиций становятся более оптимистичными. В тоже время, фирмы, (подчеркивается коллективное поведение фирм) меньше обращают внимание на свою ликвидность и становятся более решительными в использовании заемных средств («долга») для финансирования новых капиталовложений. Финансовая хрупкость развивается в экономике, как на микро- так и на макроуровне, поскольку финансовые потоки фирм все в большей степени направляются на уплату задолженности по заемным средствам, - формируются условия для проявления финансовой нестабильности, как в отдельном секторе экономики, так и в экономике в целом. Соответственно, устойчивость экономики к шоку зависит от степени, до которой «развилась» финансовая хрупкость в экономической системе к моменту времени, когда шоки начинают проявляться в экономике.

Понятие «финансовой нестабильности» получило новое развитие в работах ученых: Дж. Стиглиц (J. Stiglitz), Э. Уэйсс (A. Weiss), Б. Бернанке (B. Bernanke). Дж. Стиглиц в 2001 году стал одним из лауреатов нобелевской премии по экономике за анализ рынков с асимметричной информацией. Дж. Стиглиц и Э. Уэйсс в работе «кредитное рacionamento на рынках с асимметричной информацией» (1981) предложили экономико-математическую модель кредитного рacionamento, которая обосновывает необходимость сокращения предложения кредитных продуктов, сохраняя ставки на приемлемом для заемщиков уровне, в условиях финансовой нестабильности [12]. В целом, Дж. Стиглиц, Э. Уэйсс, Б. Бернанке [13] связывают финансовую нестабильность с несовершенством финансовых рынков. В свою очередь, несовершенство финансовых рынков генерируется асимметричной информацией, которой располагают кредиторы и заемщики относительно друг друга на финансовых рынках. Из работ ученых следует, что уменьшение уровня инвестирования в реальный сектор экономики и сокращение выпуска продукции, может со временем, в условиях несовершенства рынков, вызвать «шоки» на финансовых рынках.

Интересна точка зрения Б. Бернанке и М. Гертлер на понятие «финансовая хрупкость»: «...финансовая хрупкость – это ситуация, в которой потенциальные заемщики (которые имеют большой доступ к продуктивным инвестиционным проектам, или которые имеют превосходные предпринимательские способности) имеют низкий уровень благосостояния по отношению к размерам их проектов» [13, p.88]. Такая ситуация (которая могла произойти, например, на ранней стадии экономического развития, либо в период продолжающейся рецессии или после «дефляции долга») приводит к высоким агентским издержкам и, таким образом, - к ухудшению их работы в инвестиционном секторе и в экономике, в целом».

Финансовая хрупкость характеризует ситуацию на рынке, когда кредиторы не располагают полной информацией относительно «финансового здоровья» фирм с высоким финансовым левереджем, активно принимающих участие в инвестиционных процессах.

Такие ученые как, Ф. Аллен (F. Allen), В. Ордер (V. Order), Я. Аспэчс (O. Aspachs), А. Демиргуч-Кунт (A. Demirgüç-Kunt) представляют собой группу экономистов, которые также рассматривают вопросы финансовой хрупкости на основе открытий, сделанных учеными [12-13]. Так, Ф. Аллен и Д. Гэйл определяют финансовую хрупкость, как состояние финансовой системы, в которой небольшой шок может иметь непропорционально большие эффекты с точки зрения ценовой изменчивости (волатильности) активов или невыполнения обязательств (дефолта) [1]. Ученые в своих работах показывают, что при наличии транзакционных затрат и асимметричной информации, совокупный шок в экономике побуждает финансовых посредников продавать активы. Соответственно, падение цен на активы, вызывает цепную реакцию в поведении других финансовых посредников, - они также начинают продавать «подешевевшие активы», и так далее.

В. Ордер в своих исследованиях показал, что равновесие в экономике хрупко: *«небольшое изменение параметра...» (финансовые инновации) «... может оказать непропорционально большое влияние на процентные ставки и рыночную структуру»* [2]. А. Демиргуч-Кунт и Э. Детраджаке исследовали взаимосвязь между финансовой хрупкостью и финансовой либерализацией, и определили финансовую хрупкость, как уязвимость (или вероятность) кризиса в банковской сфере [14]. Н. Лоэйза и Р. Рансиэ дополнили результаты исследований А. Демиргуч-Кунт и Э. Детраджаке: финансовая хрупкость – это вероятность банковского кризиса или вероятность финансовой изменчивости (волатильности) [15]. Я. Аспэчс также развивает идеи несовершенства рынков и неопределенности в экономических отношениях. Ученый определяет финансовую хрупкость, как форму финансовой нестабильности, которая характеризуется комбинацией вероятности дефолтов и низкой прибыльностью домохозяйств-заемщиков и банков [3]. Расчет вероятности дефолтов (probability of defaults) клиентов банков и возможных, связанных с этим, потерь представлено также и в модели IRB («Внутренний банковский рейтинг») в документе по банковскому надзору «Базель II: Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы».

**Выводы.** Анализируя работы ученых [1-3, 12-15] по финансовым терминам: «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость», можно сделать следующие выводы:

1) Дж. Стиглиц, Б. Бернанке, Ф. Аллен (F. Allen), В. Ордер и др. [1-3, 12-15] в своих работах рассмотрели, как экономика «переходит» из состояния стабильности в состояние нестабильности в результате воздействия некоторого внешнего (экзогенного) шока, несовершенств рынков, наличия асимметричной информации. Ученые использовали детерминистический подход к понятию «финансовая хрупкость», в соответствии с которым, случайные события, наблюдаемые в экономике (финансовая нестабильность, финансовые кризисы), связаны некоторой «прогрессией» и вероятность наступления этих событий может быть оценена на основе исторического опыта.

2) Х. Мински описал механизм воздействия изменения структуры обязательств фирм (структуры их долга) на принимаемые ими инвестиционные решения, он раскрыл процесс возникновения условий для проявления финансовой нестабильности. Х. Мински использовал диалектический подход в теории финансовой хрупкости, в соответствии с которым, каждое дискретное значение времени - это уникальное состояние экономики, которое характеризуется своим статистическим порядком, своей

финансовой структурой. Поэтому в соответствии с данным подходом подчеркивается невозможность в полной мере оценивать вероятность будущих неблагоприятных событий на основе некоторого исторического опыта.

Перспективой дальнейших исследований является приложение теории Х. Мински к реалиям отечественной экономики, выявления особенностей формирования финансовой хрупкости во взаимоотношениях банковского и реального секторов в экономике Украины, определение роли и инструментов регулирования Национального банка Украины на различных этапах делового цикла развития экономики Украины.

### Литература

1. Allen F. Financial fragility, liquidity, and asset prices / F. Allen, D. Gale // *Journal of the European Economic Association*. – 2004. - Vol. 2. – № 6, P. 1015 – 1048.
2. Order V. A model of financial structure and financial fragility / V. Order // *Journal of Money, Credit, and Banking*. – 2006. - Vol. 38. – № 3, P. 565 – 585.
3. Aspachs O. Towards a measure of financial fragility / O. Aspachs, C. Goodhart, D. Tsomocos and L. Zicchino // *Annals of Finance*. – 2007. – Vol.3. – № 1. – P. 37 – 74.
4. Kregel J. The Natural Instability of Financial Markets / J. Kregel // *The IDEAs Working Papers Series*. – 2009. – N 4. – 24 p.
5. Minsky H. The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and An Alternative to «Standard» Theory / H. Minsky // *Nebraska Journal of Economics and Business*. – 1977. – Vol. 16. – N 1. P. 5 – 16.
6. Жаліло Я. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я. Жаліло, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська та ін. – К.: НІСД, 2009. – 142 с.
7. Геєць В. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення / В. Геєць. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 159 с.
8. Fisher I. The Debt-deflation Theory of Great Depressions / I. Fisher // *Econometrica*. – 1933. – P. 337 – 357.
9. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Эксмо. – 2009, 960с.
10. Розмаинский И. Вклад Х.Ф. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике / И. Розмаинский // *TERRA ECONOMICUS*. – 2009. – Том 7. – №1. – С. 31 – 42.
11. Несветаилова А. Экономическое наследие Хаймана Мински / А. Несветаилова // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 3, С. 99 – 117.
12. Stiglitz J. Credit rationing in markets with imperfect information / J. Stiglitz, A. Weiss // *American Economic Review*, - 1981. – Vol. 71. – № 3, P. 393 – 410.
13. Bernanke B. Financial fragility and economic performance / B. Bernanke, M. Gertler // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1990. – Vol.105. – № 1. – P. 87 – 114.
14. Demiguc-Kunt A. Financial liberalization and financial fragility / A. Demiguc-Kunt, E. Dedtragilache // *World Bank Annual Conference on Development Economics*. – Washington, 1998.
15. Loayza N. Financial development, financial fragility, and growth / N. Loayza, R. Ranciere // *Journal of Money, Credit, and Banking*. – 2006. – Vol. 38. – № 4, P. 1051 – 1076.

**Summary.** Evolution of financial concepts "financial fragility" and "financial instability" has shown. Dialectic and deterministic approaches in interpretation of the given financial definitions has outlined.

**Keywords:** financial fragility, financial instability, financial crisis, central bank.

*Стаття надійшла до редакції 02.02.2011*

## ТЕОРЕТИЧНИЙ ЕКЛЕКТИЗМ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ

**Анотація.** В статті проаналізовано теоретичні дослідження проблеми бюджетного дефіциту провідними іноземними та вітчизняними науковцями. Розглянуто сутності характеристики цього економічного явища.

**Ключові слова:** бюджет, дефіцит бюджету, державний борг, інфляція.

**Вступ.** На сьогодні економіка України потребує реального здійснення економічних реформ та пошуку адекватних заходів для боротьби із фінансовими негараздами. Впровадження завдань економічної політики неможливе без значних капіталовкладень, мобілізація яких ускладнюється дефіцитом доступних фінансових ресурсів та зниженням темпів економічного розвитку. У цьому контексті проблема бюджетного дефіциту, як одна з найважливіших, розглядається у світлі забезпечення економічної безпеки держави. Саме це зумовило значну увагу дослідників до питань, що стосуються природи, наслідків та інструментів управління цим економічним явищем. Серед західних учених особливої уваги заслуговують праці Дж. Кейнса, А. Лернера, А. Алесіні, А. Сміта, Дж. Крейга, Я. Корнаї, Дж. Сакса та ін. Теоретичним засадам дефіциту бюджету присвятили свої наукові роботи українські вчені-економісти – В. Андрущенко, В. Федосов, С. Юрій, А. Мороз, Т. Вахненко та багато інших. Серед російських фахівців варто виокремити дослідження Д. Боголепова, М. Соболева, А. Александрова, В. Лаврова, Н. Любимова, А. Скачко тощо

**Постановка завдання.** Основним завданням статті є аналіз теоретико-практичних досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців природи та сутності дефіциту бюджету.

**Результати.** Бюджетний дефіцит як складова економічних реалій багатьох країн світу, уряди котрих зацікавлені у постійному збільшенні державних видатків (згідно Закону Вагнера) а, отже, у пошуку джерел фінансування зростаючих „апетитів” держави, постав як доволі неоднозначний об’єкт всебічного теоретико-практичного аналізу, що зумовило суперечливість у підходах економістів та науковців до вивчення економічної сутності, наслідків та політики управління ним.

Зокрема, західна фінансова теорія передбачає класичні підходи до питання бюджетного дефіциту, кожен з яких має характерні риси й економічні наслідки, це - концепції „здорових фінансів”, „дефіцитного фінансування” і „функціональних фінансів”. З огляду на зазначене вище, розглянемо наукові здобутки представників економічних шкіл та напрямків, визначаючи при цьому їхні особливості.

Ґрунтовні дослідження бюджетного дефіциту здійснено у працях відомого українського вченого дорадянської доби М. Мітіліно. Першопричиною бюджетних дефіцитів він вважав необґрунтоване витрачання державних коштів і марнославство правителів. [1, с. 327]. Аналізуючи способи збалансування бюджету, М. Мітіліно зазначив, що „...королі почали вдаватися до варварських способів покривати свої дефіцити. Наприклад, ...джерелом покриття дефіциту була надто поширена у Франції система продажу державних посад” [1, с. 328]. Характеризуючи джерела оптимізації дефіциту бюджету, викладені у праці „Основи фінансової науки” [1] можемо виокремити найбільш використовувані, а саме:

- збільшення рівня оподаткування;
- продаж державного майна;

- заміна монет на паперові гроші та їхня широка емісія;
- використання судів з метою конфіскації майна банкірів і біржових гравців;
- продаж обвинуваченим „визвольних листів”;
- нескінченне залучення позик;
- знецінення грошової одиниці.

Зауважимо, що довго це явище не привертало уваги вітчизняних вчених, які вважали, що бюджетний дефіцит існує лише у капіталістичних країнах. Зокрема, професор Н. Любимов стверджував, що найчастіше з дефіцитом „...виконуються головні фінансові плани капіталістичних держав”, а тому з метою збалансування таких бюджетів уряди цих країн здійснюють емісію паперових грошей, залучають позикові ресурси або збільшують податкове навантаження. Як наслідок – відбувається неконтрольоване зростання державного боргу і розбалансування фінансової системи держави [2, с. 182, 183]. Більш радикальну позицію відстоював вчений А. Скачко, який запевняв, що „бюджетний дефіцит – одне з найбільш яскравих проявів фінансової кризи”, а його причинами є проблеми, що виникають у промисловості та сільському господарстві. Водночас, дефіцит бюджету зумовлює порушення функціонування грошово-кредитної системи і стимулює інфляцію [3, с. 10]. Аналогічну думку висловив російський дослідник В. Лавров, резюмуючи при цьому: „Один із показників економічних проблем капіталістичних держав – хронічна дефіцитність їхніх бюджетів” [4, с. 23].

Аналіз праць названих вчених свідчить про їхнє негативне ставлення до такого економічного явища як бюджетний дефіцит. Вони, власне, стверджували, що це явище притаманне країнам, які обрали так званий ринковий спосіб організації суспільно-політичних та економічних відносин. Це пов'язано, перш за все, з політичним несприйняттям так званих „капіталістичних” поглядів [5].

Російський економіст Д. Боголепов у своїй праці „Короткий курс фінансової науки” зауважує, що головною причиною виникнення бюджетного дефіциту є невиправдана емісія паперових грошей і зростання державного боргу [7, с. 49]. Окрім того, науковець наголошує, що часто потребу фінансування дефіциту замінюють терміном „надзвичайні доходи”, а саме існування бюджетного дефіциту уряди визнають лише тоді, „... коли державі загрожує банкрутство” [7, с. 49]. Як показує практика, уряди багатьох країн намагалися витратити коштів значно більше, ніж їх було в наявності, що призводило до значного зростання бюджетного дефіциту й державного боргу, а отже, завжди існувала можливість фінансового краху держави. Підтвердженням цього є думка російського вченого А. Погребинського, сформульована у праці „Нариси історії фінансів дореволюційної Росії (XIX – XX ст.)”: „Хронічна дефіцитність... була характерною особливістю бюджету кріпосної Росії” [8, с. 95]. Тому не викликає подиву те, що фінансова програма М. Сперанського, викладена у „Плані фінансів”, передбачала: перебудову податкової системи царської Росії, необхідність скорочення витрат державних коштів, збалансування дохідної та видаткової частин бюджету і потребу в призупиненні паперової інфляції [9]. Зазначимо, що схожих поглядів дотримувався відомий економіст того часу Н. Мордвінов, який у своїх працях багато уваги приділив питанням збалансування бюджетного дефіциту та необхідності створення губернських банків, котрі мали б кредитувати торгівлю і промисловість країни [10].

Вивчаючи проблеми державних фінансів, російський дослідник М. Соколов, зокрема, зазначив, що „основна причина державних позик - війни... Іншою причиною боргів є бюджетні дефіцити” [11, с. 205]. Натомість, інший представник російської науки О. Александров, аналізуючи питання функціонування бюджету в умовах планової економіки, зауважив, що „можливість збалансування доходів і видатків

бюджету впливає з того, що бюджет спирається на баланс всього народного господарства” [12, с. 182]. В умовах командно-адміністративного устрою для збалансування центрального бюджету завжди існувала можливість залучати до бюджету весь обсяг виявлених резервів у системі народногосподарського комплексу. Про це, наприклад, свідчить постійна практика вилучення з місцевих бюджетів різниці перевищення доходів над видатками або використання коштів підприємств державної форми власності. У такому разі, ухвалення бюджету з дефіцитом означало б розбалансування фінансової системи та нівелювання практики фінансового і господарського планування країни. Ось чому вчені радянської доби, досліджуючи проблему дефіциту бюджету, сфокусовували свою увагу лише на країнах Європи та США, стверджуючи, що саме у них відбуваються постійні бюджетні кризи.

Загалом, характеризуючи соціалістичну систему господарювання, угорський науковець Я. Корнаї зауважив, що „у традиційній системі управління економікою суворо слідкували за тим, щоб державний бюджет не був дефіцитний...” [15, с. 549]. При цьому дефіцитоутворююча економіка радянського типу виявляла низький рівень залежності попиту на гроші від сальдо бюджету, що зумовлено централізацією грошової влади та фактичною підпорядкованістю фондів центрального банку завданням економічного зростання, а це давало змогу економічним агентам отримувати практично безмежний доступ до кредитів. Оскільки така економіка продукує дефіцит, починаючи з мікрорівня, то сальдо бюджету (за умови фіксації цін) створює передумови для зростання інвестицій, навіть при існуванні жорстких макроекономічних обмежень. Саме тому органи влади мали можливість застосовувати дефіцитне фінансування, вдаючись до позик центрального банку, централізації фондів ощадного банку, використання ресурсів державного страхування тощо [16].

На думку Я. Корнаї, значні інвестиції в економіку створили ілюзію повної зайнятості ресурсів. Через це звичний стан економіки дефіциту існував при вищому рівні використання суспільно-економічного потенціалу порівняно з аналогічним, який має тотожну завантаженість, але працює з мінімальними граничними видатками. Тому командна економік, як правило, перебуває у стані „перегріву кон’юнктури”, продукуючи при цьому дефіцит [15, с. 552, 553]. Пришвидшені темпи промислового виробництва у поєднанні з м’якими обмеженнями на мікро- і макрорівнях, спричинили інвестиційну напруженість на тлі дефіциту ресурсів. Як підсумок, Я. Корнаї резюмує: „Усвідомлення наявності дефіциту – один з основних мотивів прагнення до розширення виробництва, що, водночас, викликає інвестиційний голод...” [15, с. 221, 222].

Отже, як показує аналіз досліджень фінансової науки того часу, вироблені підходи до проблеми бюджетного дефіциту та обґрунтування його суті є не зовсім придатними та адекватними в умовах функціонування ринкової системи господарювання, що зумовлено відсутністю централізованого директивного планування і неможливістю узгоджувати центральний бюджет з усіма іншими фінансовими планами.

Аналізуючи проблему дефіцитності бюджету, сучасні українські та російські економісти пов’язують її, насамперед, із складністю процесів відтворення та недостатністю інвестиційних ресурсів. Так, російські дослідники М. Романовський і О. Врублевська наголошують, що „бюджетний дефіцит відображає певні зміни в процесі відтворення, фіксує результат цих змін.” [17, с. 199]. Можемо зробити висновок, що основну причину виникнення дефіциту бюджету фахівці вбачають у сповільненні (падінні) темпів економічного розвитку, в кризі формування достатніх ресурсів для стабілізації (розширення) виробництва, і, як наслідок, - зниження надходжень до бюджетів усіх рівнів на фоні зростаючих бюджетних видатків та підвищених



показників інфляції. Зокрема, такий зв'язок обґрунтовує вітчизняний науковець С. Юрій, який наголошує, що, перш за все, структура доходів і видатків бюджету зумовлюється соціально-економічною стратегією суспільства й визначається на основі потенційних можливостей та функцій будь-якої держави, а тому формування бюджету має відбуватися з урахуванням реальних показників стану економіки України, а „... відмова від практики фінансового планування доходів і видатків бюджету держави веде до важких наслідків незбалансованості й різкого збільшення дефіциту бюджету” [18, с. 189]. Продовжуючи думку, згаданий вчений зазначає: „За своєю природою бюджетний дефіцит... визначається, з одного боку, законами зростання вартості, а з іншого – законами інфляції” [18, с. 190]. Таке визначення пояснює тісний зв'язок між ступенем економічного розвитку, станом бюджету та інфляційно-борговою дилемою.

На відміну від владних інститутів, які активно впроваджували ідеї монетаризму на пострадянському просторі і, які, на думку російського дослідника Н. Петракова, намагалися застосувати „... методи для „лікування” ринку... в неринковому економічному просторі” [19, с. 197], С. Юрій, власне, наголошує: „Використання активної економічної форми бюджетного дефіциту означає, що додаткові фінансові ресурси спрямовуються, насамперед, на створення умов розвитку виробництва, активізацію підприємництва і комерції, здатних перекивати або компенсувати збільшення граничних суспільних витрат виробництва і стимулювати економічне зростання” [19, с. 191]. На наш погляд, така позиція має практичний характер та може активно використовуватися у процесі ефективного управління бюджетним дефіцитом і скорочення державного боргу. Особливо це актуально в сучасних умовах, коли необхідно забезпечити стійкий економічний поступ, реальне зростання доходів громадян та не допустити збільшення темпів приросту індексу цін.

До певної міри схожими є думки, які висловлюють вітчизняні науковці В. Федосов та В. Опарін, відображаючи всю проблематику такого економічного явища як бюджетний дефіцит [20]. Насамперед, вчені зауважують, що Україна успадкувала не тільки дефіцитність фінансів колишнього Союзу, а й негативне ставлення до бюджетних дефіцитів, оскільки в умовах соціалізму економіка і фінанси мали бути збалансованими, тому вважалось, що дефіцит бюджету існує тільки в ринковій економіці. Така політика зумовила неготовність влади до офіційного визнання існуючих бюджетних дефіцитів, а неефективні спроби їхнього збалансування лише загострили ситуацію [21, с. 82].

**Висновки.** Охарактеризовані погляди науковців на проблему дефіциту бюджету дають підстави систематизувати їхнє ставлення до цього економічного явища. Вони розглядають бюджетний дефіцит як:

- підтвердження марнотратства центральних органів державної влади;
- чинник економічної нестабільності;
- інструмент економічного розвитку;
- індикатор впливу податкової й бюджетної політики на сукупний внутрішній попит;
- показник розширення масштабів діяльності держави;
- політичний інструмент маніпулювання у період виборчих кампаній та ін.

З огляду на це постає необхідність подальшого ґрунтовного вивчення усіх аспектів проблематики дефіциту державного бюджету й окреслення шляхів її ефективного вирішення.

## Література

1. Мітіліно М.І. Основи фінансової науки / М.І. Мітіліно – Х.: Державне видавництво України, 1929. – 395 с.
2. Любимов Н.Н. Финансы капиталистических государств / Н.Н. Любимов – М.: Госфиниздат, 1956. - 321 с.
3. Скачко А. Кому служит бюджет США / А.Скачко – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1959. – 187 с.
4. В.Лавров, Р.Кудряшов, А.Шувалов Государственный бюджет / В.Лавров, Р.Кудряшов, А.Шувалов – М.:Госфиниздат, 1961. – 240 с.
5. Н.В. Орлов., А.М.Александров. Финансы капиталистических государств. / Н Орлов – М.: Госфиниздат, 1938.
6. Маркс К. Капитал. Т.3. / Маркс К., Энгельс Ф. Твори. / Маркс К. – К.:Політвидав, 1963. – Т.25., Ч.2. – 511с.
7. Д.Боголепов. Краткий курс Финансовой науки. / Д.Боголепов – М.: Издательство „Пролетарий”. 1925 с.
8. Погребинский А.П. „Очерки истории финансов дореволюционной России (XIX - XX)”: Моногр. - Переизд. С изм.и доп. / Погребинский А. – В.: Волгоград. гос. техн. ун - т. , 2000. - 192 с.
9. Сперанский М.М. План финансов в сборнике Императорского русского исторического общества. / Сперанский М. – М.: Т. 45, 1885.
10. Н.Мордвинов. Рассуждения о могущих последовать пользах от учреждения частных по губернии банков. / Н.Мордвинов – СПб., 1816
11. М.Н. Соболев. Очерки финансовой науки. Второе перемотренное и дополненное издание. / Н. Соболев – М.: Издательство „Пролетарий”. 1926.
12. Александров А.М., Вознесенский Э.А. Финансы социализма / Александров А., Вознесенский Э. – М.: Изд-во „Финансы”, 1974. – 335 с
13. Юрій С.І., Бескид Й.М. та інші. Бюджетна система України: навчальний посібник / під. ред. Юрій С. – К.: Ніос. 2000 - 400 с.
14. Д.А. Аллахвердян. Финансово-кредитная система СССР. / Д. Аллахвердян – М.: Изд-во „Наука”. 1982
15. Корнаи Я. Дефицит. / Корнаи Я. [пер. с венгер.] – М.: Наука, 1990. – 607 с.
16. Основы банковского дела / Под ред. А.Н. Мороза. / А. Мороз – К.: Либра, 1994. – 330 с.
17. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, проф. Б.М. Сабанти. – М.: Юрайт - М, 2002. – 504с.
18. Антологія бюджетного механізму. Монографія. / Під ред. проф. С.І. Юрія. – Т.: Економічна думка. 2001. – 250 с.
19. Петраков Н.Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней / Петраков Н. – М.: ОАО „Изд-во „Экономика”, 1998, – 286 с.
20. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова/ В. Федосов, С. Львовчкін, В. Опарін/ – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
21. Машко А.І. Думка з приводу: бюджетний дефіцит – інфляція / А.І. Машко // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія економіка. – 2002. – № 10. – С. 82-85.

**Summary.** Complex research of theoretical and practical aspects of nature of budgetary deficit is carried out. Economic essence and reasons of origin of deficit of budget is found out.

**Keywords:** budget, budget deficit, national debt, inflation.

*Стаття надійшла до редакції 19.05.2011*

## **МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Аннотация.** Показана возможность использования многомерного анализа в исследовании уровня жизни населения по регионам Гомельской области. Многомерный анализ в исследовании региональной дифференциации позволяет получить достоверную прогнозную оценку уровня жизни и разработать оптимальный вариант стратегии устойчивого развития региона.

**Ключевые слова:** мониторинг, кластерный анализ, социально-экономическое зонирование.

Стремление к построению мониторинга социально-экономического развития региона в нашем представлении является сложной задачей, алгоритм решения которой должен быть многоэтапным. При этом на каждом этапе его реализации должны быть использованы соответствующие методы многомерного экономико-статистического анализа, которые должны быть чувствительны к изменению изучаемых параметров и характеристик исследуемых территорий. При этом результаты решения задачи на одном этапе используются в качестве входной информации для решения данной задачи на следующем этапе реализации алгоритма.

При практическом осуществлении мониторинга социально-экономического развития региона этапы реализации алгоритма могут иметь различные временные интервалы в зависимости от динамики изменения социально-экономических показателей и состояния окружающей среды. При этом в качестве входной информации должны использоваться базы данных с непрерывным обновлением содержательной информации.

В общем случае предлагаемая методология мониторинга социально-экономического развития региона базируется на использовании многомерного экономико-статистического анализа. При этом отдельные этапы реализации предлагаемого алгоритма функционирования мониторинга можно рассматривать как разделы экономических вычислений, которые не изолированы, а проникают и переходят один в другой по информационным взаимосвязям. Наиболее ярко отражают черты предлагаемого многомерного анализа в алгоритме мониторинга при классификации объектов кластерный анализ, а в исследовании тесноты связи между факторами — корреляционный анализ.

Последовательность решения задач многомерного экономико-статистического анализа в общем случае может быть различной в зависимости от целей исследования. При повышении глубины регионального исследования последовательность решаемых задач многомерного экономико-статистического анализа может выстраиваться в определенный алгоритм ее решения. Например, на основе результатов решения задач кластерного анализа для каждой из выделенных экономических зон может выполняться корреляционный и дисперсионный анализ.

В зависимости от цели исследования могут быть использованы разные комбинации методов многомерного экономико-статистического анализа.

В целях определения тесноты связи между изучаемыми параметрами и углубления изучения скрытых закономерностей нами развит подход в проведении многомерного анализа в исследовании региональной дифференциации, основанный на

факторном, кластерном, дисперсионном, регрессионном анализе и трендовых моделях региональных систем, которые позволяют получить «синергетический эффект» достоверности прогнозной оценки уровня жизни и оптимизации варианта стратегии устойчивого развития региона, обосновывают достоверность результатов исследования.

Для проведения многомерного анализа в исследовании региональной дифференциации нами были составлены матрицы: показателей уровня жизни населения и показателей экономического развития регионов, включающие статистические и расчетные данные. Матрица показателей уровня жизни населения по регионам Гомельской области отражает различные аспекты уровня жизни населения и включает в себя следующие показатели, характеризующие уровень жизни населения:  $x_1$  — номинальная среднемесячная зарплата, тыс. руб. / месяц;  $x_2$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя, м<sup>2</sup> на человека;  $x_3$  — численность студентов на 10 тыс. человек населения, человек;  $x_4$  — интегральный уровень образования;  $x_5$  — показатель чистоты воздуха (единицу делим на выбросы и умножаем на 1 млн.);  $x_6$  — средняя плотность загрязнения, Ку / км<sup>2</sup>;  $x_7$  — первичная заболеваемость населения (случаев на 100 тыс. населения), всего населения;  $x_8$  — первичная заболеваемость населения (случаев на 100 тыс. населения), детей до 14 лет;  $x_9$  — обеспеченность медицинскими кадрами (получаем суммированием числа врачей и среднего медицинского персонала на 10 тыс. чел.), чел. на 10 тыс. чел. населения;  $x_{10}$  — посещение театров на тыс. чел. населения, раз;  $x_{11}$  — посещение музеев на тыс. чел. населения, раз;  $x_{12}$  — количество преступлений в районе на 10 000 населения.

Матрица показателей экономического развития регионов Гомельской области предназначена для отображения экономического развития и включает следующие показатели: экспорт товаров на 1-го работника, тыс. дол.; импорт товаров на 1-го работника, тыс. дол.; сальдо на 1-го работника, тыс. дол.;  $x_5$  — прибыль (убыток) предприятий и организаций на 1-го работника, тыс. руб.;  $x_6$  — платные услуги населению тыс. руб. / чел. и др.

Так как уровень жизни населения характеризуется финансовой устойчивостью регионов, нами для ее оценки предлагается использовать показатель рентабельности. К тому же на уровень рентабельности существенное влияние оказывают наряду с экономическими и социальные факторы.

Рассмотрим результаты проведенного мониторинга социально-экономического развития Гомельской области.

**Кластерный анализ.** *Постановка задачи.* Расширение масштаба проводимого многомерного анализа, имеющего целью более глубокое изучение комбинаций факторных признаков, и в конечном итоге — выделение однородных региональных зон может быть реализовано с применением кластерного анализа. Наиболее существенные методологические черты кластерного анализа: образование единой меры, охватывающей ряд характеризующих признаков, и группировка объектов наблюдения.

В кластерном региональном анализе группировочные признаки подвергаются объединению с помощью функции евклидова расстояния.

Последовательный процесс кластеризации начинается с рассмотрения  $n$  районов, затем два наименее сходных района объединяются в один кластер и число кластеров становится равным  $n - 1$ . Процесс повторяется до тех пор, пока все  $n$  районов не попадут в один кластер, содержащий все районы.

Для представления результатов решения задачи регионального кластерного анализа будем использовать «дендрограмму» как графическое изображение результатов процесса

последовательной кластеризации, который осуществляется в терминах матрицы расстояний или сходства.

*Результаты регионального кластерного анализа.* Социально-экономическое зонирование в Гомельской области по выделенным показателям уровня жизни населения выполнено с использованием SPSS Version 10 (анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей) [2, с.384–417] регионального кластерного анализа. При этом использованы следующие показатели, характеризующие уровень жизни населения:  $x_1$  — номинальная среднемесячная зарплата, тыс. руб. / месяц;  $x_2$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя, м<sup>2</sup> на человека;  $x_3$  — численность студентов на 10 тыс. человек населения, человек;  $x_4$  — интегральный уровень образования;  $x_5$  — показатель чистоты воздуха (единицу делим на выбросы и умножаем на 1 млн.);  $x_6$  — средняя плотность загрязнения, Ку / км<sup>2</sup>;  $x_7$  — первичная заболеваемость населения (случаев на 100 тыс. населения), всего населения;  $x_8$  — первичная заболеваемость населения (случаев на 100 тыс. населения), детей до 14 лет;  $x_9$  — обеспеченность медицинскими кадрами (получаем суммированием числа врачей и среднего медицинского персонала на 10 тыс. чел.), чел. на 10 тыс. чел. населения;  $x_{10}$  — посещение театров на тыс. чел. населения, раз;  $x_{11}$  — посещение музеев на тыс. чел. населения, раз;  $x_{12}$  — количество преступлений в районе на 10 000 населения.

Полученные в ходе исследования *результаты по ранжированию районов (городов)* в Гомельской области позволяют определить следующие группировки регионов. Например, Рогачевский и Чечерский районы имеют одинаковый первый номер приоритета, Октябрьский — второй номер, Кормянский район — третий номер, Брагинский и Мозырский — районы имеют одинаковый шестой номер приоритета и т. д.

По аналогии с предыдущей задачей нами выявлено *распределение показателей уровня жизни населения* по приоритетам кластерного анализа. Например, показатель  $x_3$  — численность студентов на 10 тыс. человек населения, человек имеет первый номер приоритета; показатель  $x_{10}$  — посещение театров на тыс. чел. населения, раз — второй номер; показатель  $x_6$  — средняя плотность загрязнения, Ку / км<sup>2</sup> — третий номер и т. д. Результаты решения приведенных задач с использованием кластерного анализа представляют интерес для принятия управленческих решений на уровне облисполкома.

*Социально-экономическое зонирование в Гомельской области.* В задаче по показателю  $x_2$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя, м<sup>2</sup> на человека рассматриваются возможные варианты объединения регионов Гомельской области в более крупные территориальные образования с целью более глубокого социально-экономического анализа для повышения обоснованности принимаемых региональных управленческих решений. Задача социально-экономического зонирования также решена на компьютере с использованием пакета SPSS Version 10 (анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей).

Полученный количественный результат решения задачи по показателю  $x_2$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя, м<sup>2</sup> на человека приведен в таблице 1. (Cluster Membership). В данной таблице отражено три наиболее предпочтительных варианта объединения кластеров по условию сходства по исследуемому показателю.

Таблица 1

Варианты социально-экономического зонирования в Гомельской области по показателю обеспеченности благоустроенным жильем одного жителя, м<sup>2</sup> на человека (Cluster Membership)

Регионы области	Интегральные экономические зоны		
	4 зоны	3 зоны	2 зоны
Брагинский	1	1	1
Буда-Кошелевский	1	1	1
Ветковский	1	1	1
Гомельский	2	2	1
Добрушский	3	2	1
Ельский	1	1	1
Житковичский	1	1	1
Жлобинский	2	2	1
Калинковичский	3	2	1
Кормянский	1	1	1
Лельчицкий	1	1	1
Лоевский	1	1	1
Мозырский	1	1	1
Наровлянский	2	2	1
Октябрьский	1	1	1
Петриковский	1	1	1
Речицкий	4	3	2
Рогачевский	2	2	1
Светлогорский	3	2	1
Хойникский	4	3	2
Чечерский	1	1	1
г. Мозырь	4	3	2
г. Гомель	4	3	2

Полученные результаты вычислений показывают возможность выделения следующих приоритетных вариантов выделения социально-экономических зон в Гомельской области:

- при выделении двух социально-экономических зон к первой социально-экономической зоне следует отнести все административные образования Гомельской области за исключением Речицкого и Хойникского районов, г. Мозыря и г. Гомеля;

- при выделении трех социально-экономических зон к первой социально-экономической зоне следует отнести Брагинский, Буда-Кошелевский, Ветковский, Ельский, Житковичский, Кормянский, Лельчицкий, Лоевский, Мозырский, Октябрьский, Петриковский и Чечерский районы; ко второй — Гомельский, Добрушский, Жлобинский, Калинковичский, Наровлянский, Рогачевский и Светлогорский районы; к третьей социально-экономической зоне — Речицкий и Хойникский районы, г. Мозырь и г. Гомель;

- при выделении в Гомельской области четырех регионов (4 Clusters), с точки зрения интересов решаемой задачи, целесообразно объединение административно-территориальных образований в следующие регионы: к первой социально-экономической зоне следует отнести Брагинский, Буда-Кошелевский, Ветковский, Ельский, Житковичский, Кормянский, Лельчицкий, Лоевский, Мозырский, Октябрьский, Петриковский и Чечерский районы; ко второй — Гомельский, Жлобинский, Наровлянский и Рогачевский районы; к третьей социально-экономической зоне — Добрушский, Калинковичский и Светлогорский районы; к четвертой социально-экономической зоне — Речицкий и Хойникский районы, г. Мозырь и г. Гомель.

При совершенствовании управления выделенными регионами представляется возможным выделить два основных направления использования данных результатов: совершенствование существующего административно-территориального деления на областном уровне управления и повышение эффективности социально-экономического управления регионами.

Показана возможность использования кластерного анализа для решения задач по социально-экономическому зонированию. В качестве изучаемых регионов могут быть приняты административно-территориальные районы области, иные территориальные образования. Выделены приоритеты объединения регионов в более крупные социально-экономические зоны по показателям уровня жизни населения. Получены конкретные рациональные варианты выделения в Гомельской области двух, трех и четырех социально-экономических зон.

**Факторный анализ** играет существенную роль во многих экономических исследованиях, делает возможным сведение обширного числового материала к нескольким независимым и простым факторам.

В результате статистических расчетов с использованием пакета SPSS Version 10 нами получено 24 матрицы парных коэффициентов корреляции (по всем городам, районам и в целом по области), которые показывают степень связи между анализируемыми показателями.

На основании проведенного анализа вскрыты наиболее существенные связи между показателями регионов Гомельской области и в целом по области (таблица 2), объяснены причины тесноты существующих связей (высокой положительной, отрицательной и т.д.) между исследуемыми показателями, а так же выделено два общих компонента и получены соответствующие факторные нагрузки, то есть вес главного фактора в показателе.

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляции по Гомельской области

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>
x <sub>1</sub>	1,000	,987	,868	-,124	-,860	,509	,334	,974	-,432	-,660	,435	,907
x <sub>2</sub>	,987	1,000	,910	-,073	-,881	,444	,288	,961	-,473	-,647	,328	,841
x <sub>3</sub>	,868	,910	1,000	-,032	-,913	,086	,035	,865	-,769	-,762	-,045	,630
x <sub>4</sub>	-,124	-,073	-,032	1,000	-,206	-,533	-,575	-,248	,117	,073	-,234	-,223
x <sub>5</sub>	-,860	-,881	-,913	-,206	1,000	-,108	,186	-,769	,554	,857	-,014	-,625
x <sub>6</sub>	,509	,444	,086	-,533	-,108	1,000	,682	,490	,393	-,061	,782	,634
x <sub>7</sub>	,334	,288	,035	-,575	,186	,682	1,000	,474	,090	,353	,749	,573
x <sub>8</sub>	,974	,961	,865	-,248	-,769	,490	,474	1,000	-,525	-,572	,446	,916
x <sub>9</sub>	-,432	-,473	-,769	,117	,554	,393	,090	-,525	1,000	,570	,377	-,257
x <sub>10</sub>	-,660	-,647	-,762	,073	,857	-,061	,353	-,572	,570	1,000	,147	-,441
x <sub>11</sub>	,435	,328	-,045	-,234	-,014	,782	,749	,446	,377	,147	1,000	,739
x <sub>12</sub>	,907	,841	,630	-,223	-,625	,634	,573	,916	-,257	-,441	,739	1,000

На основании проведенного анализа общих компонент сформированы обобщенные факторы, включающие переменные с высокими факторными нагрузками, являющиеся определяющими при формировании стратегии устойчивого развития регионов.

При проведении **регрессионного анализа** финансовой устойчивости регионов наряду с экономическими использовались и социальные факторы.

*Постановка задачи.* В основе данного исследования положена следующая научная задача: существует некая статистически значимая связь между показателями системы устойчивого развития региона. Установление характера связи и степени их влияния на рост уровня жизни населения позволит выявить особенности функционирования системы региональной экономики и на их основе предсказать будущее поведение

объекта при изменении каких-либо параметров и предложить корректировку курса региональной экономической политики.

При выборе вида статистической модели будем использовать логический анализ изучаемых показателей, сравнение статистических характеристик (коэффициенты множественной корреляции и детерминации).

В работе выбраны модели множественной регрессии. В подобных моделях значения экономических переменных определяются обычно влиянием не одного, а нескольких факторов. Искомые региональные уравнения регрессии прямолинейного вида будем отыскивать в следующем виде (1):

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n . \quad (1)$$

где  $y$  — функция (анализируемый показатель);

$a_0$  — свободный член уравнения (в отдельных случаях при экономическом анализе имеет логический смысл только регрессионное уравнение, в котором  $a_0 = 0$ );

$x_1, x_2, \dots, x_n$  — факторные признаки, определяющие результивный показатель;

$a_1, a_2, \dots, a_n$  — коэффициенты регрессии при факторных признаках, характеризующие уровень влияния каждого фактора на результивный показатель в его единицах измерения.

Тесноту связи между анализируемым показателем и всеми факторами, включенными в модель, определяет *множественный коэффициент корреляции* ( $R_{y/x}$ ). Из практических соображений будем выделять следующие диапазоны тесноты связи между переменными в зависимости от величины коэффициента корреляции: при  $R_{y/x} < 0,3$  — слабая степень тесноты связи, при  $R_{y/x} = 0,31 - 0,5$  — умеренная, при  $R_{y/x} = 0,51 - 0,7$  — заметная и при  $R_{y/x} > 0,7$  — высокая степень тесноты связи.

Квадрат коэффициента корреляции называется *коэффициентом детерминации* [ $R$  — квадрат ( $R^2$ )]. Он показывает, на сколько процентов вариация результивного показателя зависит от избранных факторов.

При регрессионном анализе данных, отражающих уровень устойчивости регионального развития, нами выделено восемь базовых статистических задач. Наиболее важные статистические характеристики по выделенным задачам приведены в таблице 3.

Таблица 3

Статистические характеристики уравнений регрессии по регионам Гомельской области

№ задачи	Изучаемый фактор	Факторные признаки	Коэффициенты		Характеристик и тесноты связи	Влияние факторов на выбранный показатель	
			множественный ( $R$ )	детерминации ( $R^2$ )		на увеличение	на уменьшение
1	Уровень рентабельности ( $p_1$ )	$x_1-x_4$	0,617	0,381	заметная	$x_4, x_2, x_1$	
2	Уровень рентабельности ( $p_2$ )	$x_1, x_2, x_6$	0,690	0,476	заметная	$x_6, x_5$	
3	Количество преступлений в районе на 10 000 населения ( $x_{14}$ )	$x_1, x_5, x_6, x_{12}, x_{13}$	0,598	0,358	заметная		$x_6$
4	Уровень рентабельности ( $p_3$ )	$x_1, x_2, x_6, x_8, x_{10}$	0,697	0,486	заметная		$x_8$
5	Уровень рентабельности ( $p_4$ )	$x_1, x_2, x_6, x_8, x_9$	0,695	0,484	заметная	$x_6$	$x_9$
6	Экспорт товаров на 1-го работника, тыс. дол ( $x_2$ )	$x_6-x_8$	0,602;	0,362	заметная	$x_6$	
7	Уровень рентабельности ( $p_5$ )	$x_4-x_8$	0,733	0,537	высокая	$x_6$	
8	Номинальная среднемесячная зарплата работников ( $x_1$ )	$x_2, x_5, x_7-x_{11}$	0,488	0,238	умеренная	$x_2$	$x_8$



По уравнению регрессии, отражающему результаты решения задачи 7, получен множественный коэффициент корреляции ( $R \geq 0,70$ ), показывающий высокую тесноту связи между изучаемым фактором и факторными признаками. При этом коэффициент детерминации ( $R^2$ ) составил 0,537. Следовательно, изучаемый фактор объясняет зависимость от факторных признаков на 53,7%. По задачам 1–6 получены более низкие коэффициенты корреляции (0,598–0,697) и более низкие коэффициенты детерминации (0,362–0,486), что характеризует тесноту связи в полученном корреляционном уравнении как заметную. В задаче 8 получен низкий коэффициент корреляции и, соответственно, низкий коэффициент детерминации. Следовательно, в данной задаче тесноту связей следует оценить как слабую. Однако в задаче 8 полученное корреляционное уравнение может быть использовано для выявления ориентированных прогнозных ошибок.

Из всех факторных признаков в семи задачах, приведенных в таблице 3, на увеличение выбранного показателя чаще всего оказывает влияние факторный признак  $x_6$  — платные услуги населению тыс. руб. / чел. (в четырех задачах из шести — 66,7%) и только один раз (16,7%) — на уменьшение.

В двух задачах (66,7% от количества решенных) на уменьшение выбранного показателя оказывает влияние факторный признак  $x_8$  — средняя плотность загрязнения,  $ku / км^2$ .

**Дисперсионный анализ** дает возможность установить, существенное ли влияние оказывает тот или иной из рассматриваемых факторов или их взаимодействие на изменчивость изучаемого параметра, а также оценить количественно удельный вес каждого из источников изменчивости в их общей совокупности.

*Постановка задачи.* В практической деятельности, связанной с проведением различных региональных исследований, мы часто сталкиваемся с необходимостью выявить и оценить влияние отдельных факторов на изменчивость какого-то изучаемого параметра.

*Результаты регионального дисперсионного анализа.* По традиционной схеме проведения однофакторного дисперсионного анализа выполнены конкретные исследования, позволяющие ответить на вопрос: существенно ли влияние региональных особенностей на изменение изучаемого экономического или социального параметра по регионам Гомельской области. Полученные результаты в сводном виде показаны в таблице 4.

При этом номера задач дисперсионного и выполненного выше регрессионного анализа совпадают, так как эти задачи решались синхронно. Кроме того, дисперсионный анализ выполнен по всем городам и районам Гомельской области в целом по двенадцати показателям уровня жизни населения за шесть лет, и отдельно по каждому показателю уровня жизни населения в разрезе городов и районов.

Таблица 4

Сводные результаты дисперсионного анализа изучаемых региональных экономических и социальных параметров по регионам Гомельской области за 2005 г.

№ задач	Изучаемые региональные экономические параметры	Численное значение $F$ -критерия Фишера при 5%-ном уровне значимости		Влияние регионально о фактора (специфики регионов)
		наблюдаемые значения ( $F$ набл.)	табличные значения ( $F$ табл.)	
1	Уровень рентабельности ( $p_1$ )	2,621	1,000	имеется, сильное

Продолжение табл. 4

2	Уровень рентабельности ( $p_2$ )	3,018	1,000	имеется, сильное
3	Количество преступлений в районе на 10 000 населения ( $x_{14}$ )	2,385	1,000	имеется, сильное
4	Уровень рентабельности ( $p_3$ )	2,385	1,000	имеется, сильное
5	Уровень рентабельности ( $p_4$ )	2,385	1,000	имеется, сильное
6	Экспорт товаров на 1-го работника, тыс. дол ( $x_2$ )	3,018	1,000	имеется, сильное
7	Уровень рентабельности ( $p_5$ )	2,385	1,000	имеется, сильное
8	Номинальная среднемесячная зарплата работников ( $x_1$ )	2,108	1,000	имеется, сильное
9	Города и районы Гомельской области в целом по двенадцати показателям уровня жизни (двадцать четыре задачи)	1,952	1,913	имеется, сильное
10	Города и районы Гомельской области по каждому показателю уровня жизни (двенадцать задач)	1,620	1,500	имеется, сильное

Полученные результаты регионального дисперсионного анализа позволяют сформулировать следующие основные выводы, представляющие теоретический и практический интерес:

1. В результате изучения социально-экономической природы влияния регионального фактора на исследуемые региональные социально-экономические процессы создается возможность объяснить, почему в одних локальных задачах влияние регионального фактора на изучаемый параметр проявляется более сильно, а в других — его влияние ослабевает.

2. Выявлено сильное влияние регионального фактора при изучении параметров всех решенных задач.

**Прогноз уровня жизни населения.** Главная цель социально-экономического развития Беларуси на 2006–2010 годы направлена на дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики, создания государства, удобного для людей [5, с.10]. Социальная политика ориентирована на обеспечение устойчивого роста благосостояния народа, сокращение бедности, формирование всесторонне развитого гражданина нового общества [3, с.17].

Прогнозом на 2006 год по Гомельской области предусмотрен прирост производства продукции промышленности по области на 8–9,5% к уровню 2005 года, производство потребительских товаров на — 107,5–109,0%, розничный товарооборот — на 108,5–110%; платные услуги населению — на 107–108%; экспорт в долларах США — на 108,5–109,5%; импорт в долларах США — на 107,5–108,5%; показатель по энергосбережению — на (-8,5%); платные бытовые услуги населению через все каналы реализации — на 108%, из них в сельской местности — на 108% [4, с.50-52].

**Трендовые модели прогнозирования уровня жизни населения.** Проведем прогноз показателей, влияющих на уровень жизни населения Гомельской области на 2006 – 2015 годы, как предпосылку устойчивого социально-экономического развития. Для этого воспользуемся программой Microsoft Excel, которая входит в пакет Microsoft Office 2003, позволяющей в зависимости от тенденции ряда динамики подобрать наиболее подходящую аппроксимирующую функцию из ряда имеющихся и выполнить дальнейший прогноз.

Прогнозируемые данные нами получены на основании показателей, влияющих на уровень жизни населения за период с 2000 по 2005 годы. Соответственно были отобраны трендовые модели, максимально близко описывающие поведение объекта в будущем. Для каждого показателя выбирался тот вид тренда, у которого коэффициент

детерминации  $R^2$  ближе к единице. Когда выбрана подходящая модель и известны ее параметры, прогноз выполняется путем подстановки в уравнение тренда значения времени, относящегося к будущему.

В таблице 5 приведен свод прогнозных показателей уровня жизни населения Гомельской области.

Таблица 5

Свод прогнозных показателей уровня жизни населения Гомельской области

Наименование показателя	Ед. измерения	Обозн.	Аппроксимирующая функция	Прогноз на:		Коэффициенты	
				2010 г.	2015 г.	2010	2015
Номинальная среднемесячная зарплата	тыс. руб. / месяц	$x_1$	$y = 6,9536x^2 + 28,819x + 28,22$	1186,615	2269,446	2,60	4,96
Обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя	кв.м	$x_2$	$y = 0,0091x^2 + 0,4091x + 11,415$	17,0	20,3	1,19	1,42
Обеспеченность благоустроенным жильем одного городского жителя	кв.м	$x_3$	$y = -0,0061x^2 + 0,328x + 8,2742$	11,1	12,0	1,11	1,20
Обеспеченность благоустроенным жильем одного сельского жителя	кв.м	$x_4$	$y = 0,0152x^2 + 0,0812x + 3,1408$	5,9	8,3	1,37	1,93
Численность студентов на 10 тыс. человек населения	человек	$x_5$	$y = 97,857x^{0,2098}$	162	175	1,15	1,24
Интегральный уровень образования	лет	$x_6$	$y = 0,0037\text{Ln}(x) + 12,567$	12,576	12,577	1,00	1,00
Показатель чистоты воздуха	мл	$x_7$	$y = -3,4864\text{Ln}(x) + 16,55$	8,190	6,884	0,75	0,63
Средняя плотность загрязнения	ку / км <sup>2</sup>	$x_8$	$y = 0,122x + 6,1713$	7,513	8,123	1,04	1,13
Первичная заболеваемость населения, всего населения	случаев на 100 тыс. населения	$x_9$	$y = 241,11x + 76242$	78894	80100	0,98	1,00
Первичная заболеваемость населения, детей до 14 лет	случаев на 100 тыс. населения	$x_{10}$	$y = 122043e^{0,0441x}$	198239	247145	1,21	1,51
Обеспеченность медицинскими кадрами	чел. на 10 тыс. чел. населения	$x_{11}$	$y = 0,4184x^2 - 3,6688x + 156,38$	151	205	1,01	1,38
Посещение театров	количество посещений на тыс. чел. Населения	$x_{12}$	$y = 4,4946x^2 - 42,511x + 385,77$	462	856	1,52	2,82
Посещение музеев	количество посещений на тыс. чел. населения	$x_{13}$	$y = 6,0821x^2 - 39,484x + 390,28$	692	1316	1,87	3,55

**Позитивная тенденция** в динамике на 2006-2015 годы отмечается по следующим показателям, характеризующим уровень жизни населения Гомельской области:

- $x_1$  — номинальная среднемесячная зарплата;
- $x_2$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя;
- $x_3$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного городского жителя;
- $x_4$  — обеспеченность благоустроенным жильем одного сельского жителя;
- $x_5$  — численность студентов человек;
- $x_6$  — интегральный уровень образования;
- $x_{11}$  — обеспеченность медицинскими кадрами;
- $x_{12}$  — посещение театров;

$x_{13}$  — посещение музеев.

**Ухудшают уровень жизни** следующие показатели:

$x_7$  — показатель чистоты воздуха;

$x_8$  — средняя плотность загрязнения;

$x_9$  — первичная заболеваемость населения, всего населения;

$x_{10}$  — первичная заболеваемость населения, детей до 14 лет.

По этим показателям прогноз выявил тенденцию к ухудшению уровня жизни.

Прогноз изменения основных показателей развития региона и интегрального показателя качества жизни населения, составленный на основании предполагаемого внедрения основных положений стратегии устойчивого развития с учетом региональной специфики производства и бизнес-планов по организации новых производств, показывает, что при положительной динамике валового регионального продукта номинальная заработная плата и уровень жизни населения Гомельской области значительно возрастут уже к 2010 году. К 2015 году номинальная среднемесячная заработная плата по сравнению с 2005 годом увеличится в 4,96 раза и превысит 1000 долларов США. Рост заработной платы положительно скажется на повышении культурного уровня населения: количество посещений театров увеличится в 2,8 раза; посещений музеев — в 3,6 раза.

Обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя возрастет в 1,42 раза и составит в 2015 году  $29,3 \text{ м}^2$  против  $14,3 \text{ м}^2$  в 2005 году. В связи с проведением социально-ориентированной политики значительно улучшится обеспеченность жилищным фондом населения сельской местности. Создание агрогородков позволит почти в два раза к 2015 году увеличить обеспеченность благоустроенным жильем одного сельского жителя ( $8,3 \text{ м}^2$  в 2015 году против  $4,3 \text{ м}^2$  в 2005 году).

Обеспеченность медицинскими кадрами (чел. на 10 тыс. чел. населения) в 2015 году улучшится на 38% по сравнению с 2005 годом. Численность студентов на 10 тыс. человек населения возрастет на 24% и составит в 2015 году 175 студентов на 10 тыс. чел. населения против 141 студента в 2005 году.

Вместе с тем как негативную тенденцию в социально-экономическом развитии региона следует выделить ухудшение показателя чистоты воздуха. С увеличением промышленных выбросов в атмосферу этот показатель ухудшится на 37% (коэффициент чистоты воздуха уменьшится с 10,86 в 2005 году до 6,88 в 2015 году).

По проведенному прогнозу в 2015 году на 0,933 пункта к 2005 году увеличится показатель «средняя плотность загрязнения,  $K_u / \text{км}^2$ ». Количество населенных пунктов и, соответственно, населения, проживающего в зоне радиоактивного загрязнения местности, ежегодно по сводке облстатуправления уменьшается. В статистической информации находят отражение населенные пункты с более высоким уровнем загрязнения, которые увеличивают интегральный показатель средней плотности загрязнения.

Первичная заболеваемость всего населения в 2010 году уменьшится на 2% по сравнению с 2005 годом, но в 2015 году достигнет уровня 2005 года. Первичная заболеваемость детей до 14 лет в 2015 году увеличится более чем на 50% по сравнению с 2005 годом. Данная негативная тенденция объясняется проживанием детей в зоне повышенного экологического риска, влияющего на детскую заболеваемость.

Система административных и экономических мер, позволяющая с учетом особенностей регионального воспроизводства Гомельской области обеспечить в короткие сроки вовлечение имеющихся региональных ресурсов в рыночный товарообмен, динамичное развитие экономики, должно быть направлено на решение следующих задач:

- учет, оценка и переоценка всех региональных ресурсов и факторов-резервов устойчивого экономического роста;

- определение точек роста реального сектора региональной экономики промышленного производства;
- изменение системы налогообложения в целях создания режима «наибольшего благоприятствования» для развития приоритетных отраслей региональной промышленности и местного предпринимательства;
- освобождение от налогов прибыли и доходов, инвестируемых в промышленное производство;
- ужесточение природно-ресурсного налогообложения, особенно экологического с введением природно-ресурсной ренты и оставлением абсолютной и дифференциальной ренты первого вида в регионе;
- создание специально уполномоченного Банка поддержки и развития местной промышленности;
- разработка системы экономического стимулирования создания конкурентоспособных производств и конкурентоспособной продукции;
- осуществление жесткого административного контроля за бюджетным расходованием средств;
- формирование внебюджетных средств государственной поддержки освоения и развития потенциала исследуемого региона.

Реализация этих мер в совокупности с внедрением ряда проектов по созданию в области новых производств, санации и диверсификации действующих организаций, позволит обеспечить увеличение заработной платы на 16-18% в год, повысить инвестиционную активность, включая инвестиции в наукоемкие производства и технологии и достичь уже в ближайшее время нормативных социальных стандартов уровня жизни.

### Литература

1. Герасенко В.П., Герасенко П.В. Кластерное зонирование по факторам развития человеческого потенциала // Вопросы статистики. Научно-информационный журнал. — М., 2006. №9, с. 61 – 66.
2. Брююль А., Цефель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: Пер. с нем. — СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2001. — С. 368 – 284.
3. Александрович Я.М. О порядке разработки программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. — Мн., 2005. №6, с. 17.
4. О прогнозе социально-экономического развития Гомельской области на 2006 год. Решение Гомельского областного исполнительного комитета № 41 от 24 января 2006 года. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2006. №31 (1063). 28 февраля, с. 50–52.
5. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006 – 2010 годы // Советская Белоруссия, 2006. Спецвыпуск. 24 февраля, с. 10.

**Summary.** The possibility of the usage of multidimensional analysis in the research of living standards of the population in Gomel region is shown. The multidimensional analysis in the research of regional differentiation allows to get authentic forecasting assessment of living standards and to elaborate an optimum variant of the policy of sustainable development of the region.

**Keywords:** monitoring, cluster analysis, socio-economic zoning.

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2011*

## ПРОБЛЕМА ДЕРЖАВНОГО ГАРАНТОВАНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

**Анотація.** Здійснено аналіз динаміки державного гарантованого боргу за період 2000 – 2010 рр. Проаналізовано прострочену заборгованість перед державним бюджетом, що виникла внаслідок невиконання суб'єктами господарської діяльності зобов'язань у частині кредитів, наданих під державні гарантії.

**Ключові слова:** державний борг, прямий борг, гарантований борг, обслуговування боргу.

**Постановка проблеми.** Сьогодні державний борг є суттєвою складовою фінансової системи, дієвим інструментом у механізмі макроекономічного регулювання. Управління та обслуговування державного боргу є одним із пріоритетних завдань економічної політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи.

Необхідність втручання держави у діяльність корпоративного сектора економіки для утримання під контролем системних ризиків і відвернення масових банкрутств у край загострили проблему умовних зобов'язань держави. У кризовий період перетворення умовних зобов'язань урядом у фактичні реалізується в той спосіб, що держава стає гарантом для державних (а в деяких випадках і приватних) підприємств. Така політика згодом може призвести до зростання державного боргу і виникнення боргової кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема державного гарантованого боргу не є новою для економічної науки. У вітчизняній та іноземній літературі їй присвячено низку праць таких економістів, як Р.Барро, М. Браунриг, Т. Вахненко, В. Козюк, І. Лютий, Дж. Стігліц, М.Фрідман, П. Харрод та інші.

Проте, на відміну від багатьох інших держав світу в Україні немає цілісного сприйняття проблеми гарантованих боргових зобов'язань. Таким чином, не запроваджено системи управління, спрямованої на попередження ризиків перетворення непрямих зобов'язань на прямі державні борги.

**Метою статті** є здійснення оцінки рівня гарантованого державного боргу, виявлення причини його трансформування у прямий державний борг.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із видів очевидних умовних зобов'язань є державні гарантії за кредитами. На відміну від прямих боргових зобов'язань, у відносинах державного гарантування реальна фінансова відповідальність держави виникає в разі неплатоспроможності безпосереднього позичальника таких кредитів.

Перша гарантія уряду на залучення іноземного кредиту від країн-членів Паризького клубу кредиторів<sup>1</sup> була надана у 1992 році. За період 1992 – 1999 рр. таких гарантій було надано 140 загальною сумою 2,6млрд.дол., в тому числі 9 гарантій на суму 0,2 млрд.дол. було анульовано. Разом з тим, із 77 позичальників лише 10 змогли погасити свої зобов'язання, а 24 виявилися неплатоспроможними, інші підприємства лише частково здійснили погашення. [6]

У 2000 році уряд України пішов на унікальний крок, відмовившись від надання державних гарантій. Це спричинило відносну сталість гарантованого державного боргу протягом 2000 – 2003 рр. У 2003 році державний гарантований борг зріс на 0,6 %

<sup>1</sup> Паризький клуб кредиторів – міжнародне об'єднання групи-держав, що координує питання, пов'язані з виплатою боргів країнам-боржникам

відносно 2001 року. [4]. Державні гарантії надавалися тільки на кредити, отримані Державною службою автомобільних доріг України (Укравтодор).

Починаючи з 2004 року, практика надання кредитів під державні гарантії була поновлена. Державні гарантії було надано наступним проектам:

- будівництво автомобільної траси “Київ-Одеса”;
- українсько-бразильський проект космічного ракетного комплексу “Циклон-4”;
- проект Укрзалізниці. [11]

У 2006 році відповідно до закону України “Про державний бюджет на 2006 рік”, державні гарантії не надавалися.

За період 2005 – 2006 рр. гарантований державний борг зменшився на 5,8%. [4]. Це відбулося за рахунок зменшення зовнішніх позик, гарантованих державою (запозичення за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку та запозичення за позиками, наданими закордонними органами управління).

Проте, починаючи з 2008 року, відбулося різке зростання гарантованого державою боргу. Причиною такого збільшення є, зокрема, зміна співвідношення гривні щодо долара (із 5,5 у 2007 році до 7,7 у 2008 році за 1 долар). Сума гарантованого державного боргу зросла на 38,7млрд.грн, або на 65,8 %, який на 31 жовтня 2010 року склав 97,4млрд.грн. [4].

Законом України “Про державний бюджет України на 2010 рік” визначено надання гарантій щодо виконання боргових зобов’язань:

- Державної служби автомобільних доріг України та Національного агентства з питань підготовки і проведення в Україні фінального чемпіонату Європи 2012 року з футболу – на суму 45 млрд.грн;
- Державної іпотечної установи – на суму 2 млрд.грн [11].

Структура державного гарантованого боргу України за період 2007 – 2010 рр. показана на рис.1.

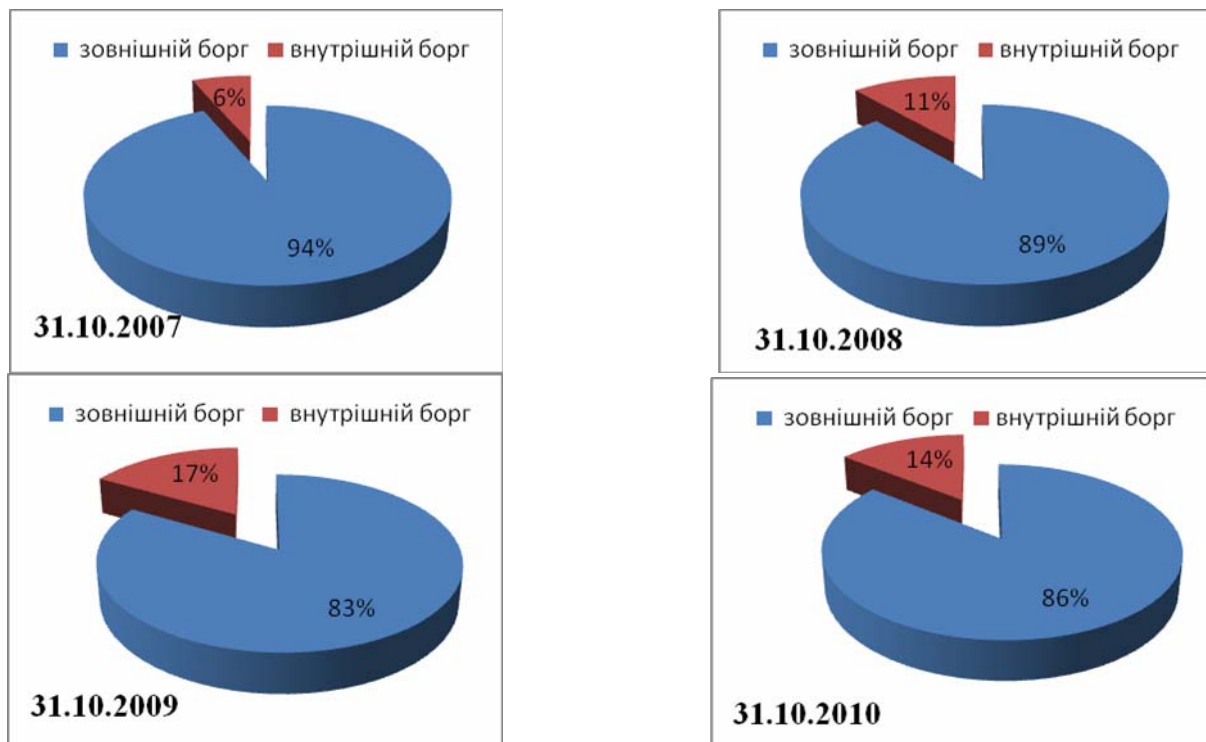


Рис. 1. Структура гарантованого державою боргу України за період 2007 - 2010 р.р. (на 31 жовтня відповідного року) [4].

В структурі гарантованого державою боргу найбільшу частку складає зовнішній борг. Станом на 31 жовтня 2007 року він становив 94%, а на аналогічний період 2010 року – 86 %. Частка внутрішнього гарантованого боргу зросла з 6% у 2007 до 14% у 2010 р. [4].

Відповідно з наведеної статистичної інформації випливає, що українська держава в першу чергу віддає не власні борги, а допомагає приватному капіталу вирішити його фінансові проблеми. Тобто всі платники податків України працюють на те, щоб забезпечити гідне існування приватним комерційним структурам.

На 1 липня 2009 року прострочена заборгованість перед державним бюджетом, що виникла внаслідок невиконання суб'єктами господарської діяльності зобов'язань у частині кредитів, наданих під державні гарантії, складала близько 15 млрд. гривень. [11].

Отже, в Україні державні гарантії є досить дорогим інструментом державних інтервенцій і є причиною зростання боргового навантаження на державний бюджет.

Виконання державою гарантійних зобов'язань за період 2005 – 2010 рр. зображено на рис. 2.

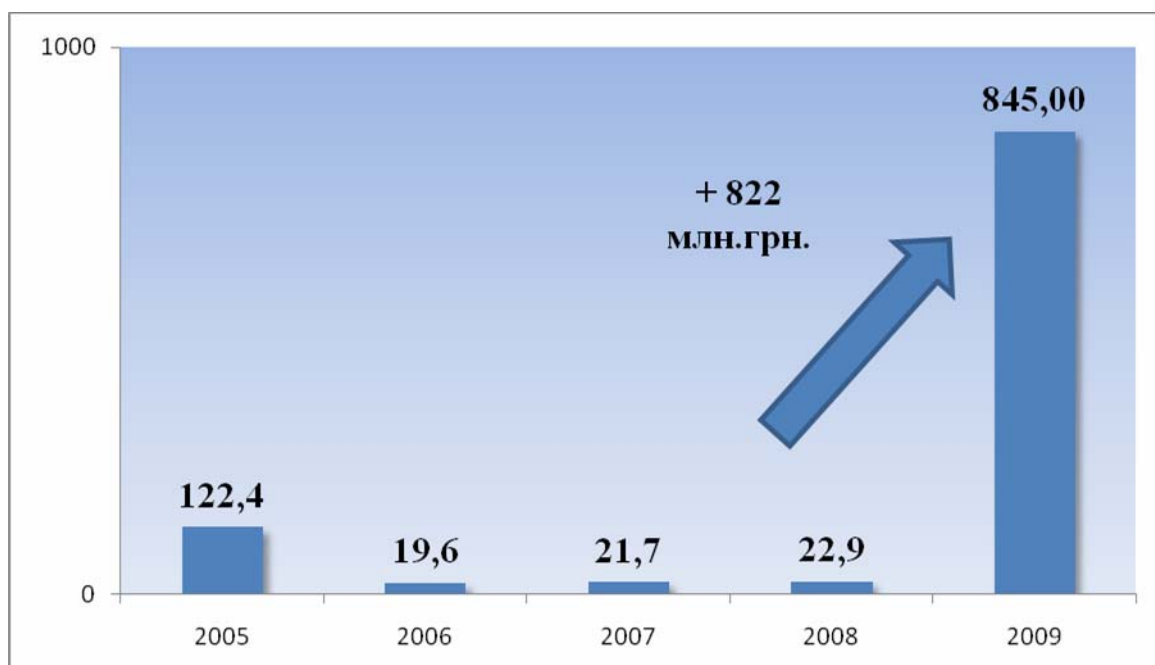


Рис.2. Виконання державою гарантійних зобов'язань, млн.грн [4].

Використовуючи механізм державних гарантій, урядом приховується зростання прямого державного боргу та дефіциту бюджету, яке відтермінується на наступні роки.

Окреслені заходи свідчать про те, що в умовах гострої нестачі бюджетних коштів та загрози неплатоспроможності суб'єктів економіки, уряд вдається до використання методів відстроченого фінансування державних видатків. Небезпечним аспектом такої політики є те, що вона позбавлена чітких структурних пріоритетів та виважених фінансових розрахунків щодо впливу таких державних зобов'язань на стан державних фінансів України.

Державні гарантії зазвичай породжують проблеми, пов'язані з тим, що вони не підлягають такій же ретельній перевірці на предмет доцільності й обґрунтованості обсягу, як інші державні витрати. Рішення щодо надання урядом гарантій не потребують негайних виплат з бюджетних коштів і не впливають на величину бюджетного дефіциту в період надання гарантії. Політична боротьба за державні



ресурси заохочують уряд до субсидіювання підприємств не в грошовій формі, а через прийняття певних ризиків, пов'язаних із наданням гарантій за кредитами.

**Висновки.** Стрімке зростання гарантованого державою боргу знижує ефективність витрачання бюджетних коштів і може призвести до виникнення кризи державної заборгованості в часі пред'явлення гарантованих вимог до оплати. У цьому контексті нагадаємо про негативну роль, яку відіграли надмірні обсяги зовнішніх запозичень великих корпорацій, що підтримувалися державою, в розгортанні азіатської кризи наприкінці 90-х років ХХ ст.

Отже, політика уряду щодо надання державних гарантій свідчить про те, що Кабінет Міністрів України не враховує негативний досвід 90-х років, коли невважена політика надання державних гарантій ненадійним позичальникам та за кредитами сумнівної якості призвела до того, що переважна більшість гарантованих зобов'язань поверталась за рахунок Державного бюджету України, тобто за рахунок невиплачених заробітних плат і пенсій, обмеження можливостей держави фінансувати інші пріоритетні напрямки, в тому числі інвестиційного та інноваційного спрямування.

### Література

1. Основні питання управління державним боргом. – Проект розвитку фінансового сектору FINREP. – USAID. – червень 2010. – Режим доступу: [www.finrep.kiev.ua/download/lmote\\_debtmanagement\\_june2010\\_ua.pdf](http://www.finrep.kiev.ua/download/lmote_debtmanagement_june2010_ua.pdf).
2. Офіційний сайт Державного Казначейства України. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: Державний борг. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
5. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
6. Офіційний сайт Рахункової палати України. – Режим доступу: [www.ac-rada.gov.ua](http://www.ac-rada.gov.ua).
7. Про державний бюджет України на 2011 рік: закон України від 23.12.2010 № 2857-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Fiscal Exit: From Strategy to Implementation/ November 2010 Fiscal Monitor/ Carlo Cottarelli, Director, Fiscal affairs Department/IMF. – Режим доступу: [www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2010/fm1002.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2010/fm1002.pdf).
9. International government debt Discussion papers United nations conference on trade and development № 199 June 2010. – Режим доступу: [http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20103\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20103_en.pdf).
10. Про результати аудиту стану державного та гарантованого державою боргу за 2009 рік та аналізу тенденцій у 2010 році. - Рахункова палата України. – Режим доступу: [http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Bullet\\_Garant\\_derg\\_borg.pdf](http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Bullet_Garant_derg_borg.pdf).
11. Уряд захопився державними гарантіями: сьогодні їх надано під кредити більш як на 40 млрд.грн. // Galinfo. – 26.08.2009. – Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/55427.html>.
12. Фингер Х. Снижение государственного долга / Х.Фингер, А.Садиков // Финансы & развитие. – июнь 2010. – С. 36 – 38.

**Summary.** The present work is devoted to the analysis of the dynamics of the state guaranteed debt for the period 2000 - 2010 yy. Investigated debts to state budget arising from the guarantees to business entities.

**Keywords:** government debt, direct debt, guaranteed debt, debt servicing.

*Стаття надійшла до редакції 12.03.2011*

## **СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАХОДІВ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ СВІТОВИЙ ДОСВІД**

**Анотація.** У статті розглянуто та узагальнено світовий досвід з упровадження стабілізаційних програм в умовах кризи. Визначена можливість їх впровадження в Україні. Запропоновано механізм впровадження антикризових заходів на рівні головних суб'єктів економічних відносин – ВРУ та НБУ. Стабілізаційну політику розподілено за рівнями вагомості: економіка, бюджет, реальний сектор, фінансовий ринок, банківський сектор, небанківські фінансові установи. Наведені рекомендації, щодо пришвидшення виходу України з фінансової кризи.

**Ключові слова:** фінансова криза, стабілізаційна програма, світовий досвід, антикризові заходи.

**Постановка проблеми.** В останні півтора століття економічні кризи є об'єктивною реальністю, які виникають не як потреба, а як наслідок. Якщо до ХХ сторіччя вони розгортались в межах однієї, двох, трьох країн, то на разі вони почали приймати ознаки міжнародного характеру. На жаль, як свідчить історія, точно спрогнозувати економічні катаклізми і тим більше попередити їх неможливо. З моменту першого світового економічного колапсу 1857 року в Америці та Євразії вони нагадували про себе близько 20-ти разів. Початок наступної серйозної економічної кризи фахівці прогнозували на 2007-2008 роки. Це виявилось насправді так. Заходи з короткострокового стимулювання економічного зростання у вигляді стабілізаційних програм, що були вжиті урядами країн, свідчать, на перший погляд, про доцільність обраної стратегії дій з огляду на пожвавлення світової економіки. Але, як бачимо, наслідки такої політики в довгостроковій перспективі непередбачувані з огляду на нарощування урядами країн як бюджетних дефіцитів, так і боргу сектору державного управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику оцінки кризових явищ у світовому розвитку та вплив її на українську економіку досліджують у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О. Барановський, М. Монтес., В. Попов, С. Гуриєв, В. Геєць, Б. Кваснюк, С. Кораблін та інші. При досить різних поглядах на кризові явища залишається нерозглянутим питання, щодо особливостей систематизації заходів подолання кризи в Україні.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд та узагальнення світового досвіду з упровадження стабілізаційних програм в умовах кризи та визначити можливість їх упровадження в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Криза 1825 років часто розглядається як перша в історії міжнародна фінансова криза. Боротьба за незалежність країн Латинської Америки на початку 1820 років привела до масивного припливу капіталу з Великобританії для фінансування розробки золотих і срібних копалень та державного боргу нових незалежних республік, що в подальшому призвело до експортного буму. Ці заморські події разом з бурхливим зростанням високотехнологічних компаній індустріальної революції і збільшенням грошової маси післявоєнного періоду привели до спекулятивного ажіотажу на Лондонській фондовій біржі. Зростаючий торговельний дисбаланс і вичерпання золотих резервів Банку Англії змусили Банк збільшити

облікову ставку влітку 1825 року. Крах фондового ринку в жовтні спровокував грудневу банківську паніку, яка незабаром поширилася на континент. Банк Англії, понад усе стурбований власними золотими резервами, не зробив жодних дій, щодо урегулювання такої ситуації, результатом чого з'явилися масові банкрутства і подальша економічна рецесія. Криза поширилася на Латинську Америку, оскільки заморські кредити не були пролонговані, а скорочення інвестицій і експорту зменшило доходи бюджетів і викликало дефолти по державних боргах у всьому регіоні. Країнам Латинської Америки знадобилося більше трьох десятиліть, аби реструктуризувати свої борги і відновити приплив іноземного капіталу.

Криза 1836-1838 рр. була переважно англо-американською справою. У 1836 році Банк Англії почав піднімати облікову ставку у відповідь на скорочення міжнародних золотих резервів, викликане неврожаєм кукурудзи і відпливу капіталу в США, де був бум на ринку бавовняних плантацій. Подальший крах фондового ринку в грудні 1836 року поширився на Париж у наслідок чого наслідки для США були важкими. Зменшення кредитування бавовняного бізнесу в Новому Орлеані вилилося в банківську паніку, яка через кореспондентські стосунки поширилася на Нью-Йорк. Широкомасштабна паніка привела до збою національної платіжно-розрахункової системи, який продовжувався майже рік. Ця криза поширювалася через канали ринку капіталу і платіжного механізму.

Першою світовою економічною кризою вважають кризу 1857-1858 рр., яка завдала удару народному господарству і суспільному життю одночасно в таких країнах як: США, Німеччина, Англія і Франція. Криза почалася в США, а причиною послужили масові банкрутства залізничних компаній і обвал ринку акцій, внаслідок спекуляцій з акціями залізничних компаній і ділянками, що роздавались державою в період буму. Оскільки в Англії об'єктами спекуляцій були залізниці і зерно, що стосується континентальних країн, то негативного впливу зазнали ті ж залізниці і акції підприємств важкої промисловості. Розширення грошової маси, потрібної для розгортання прискорення спекуляцій, забезпечувались у США – припливом золота і зростанням міжбанківських операцій, в Англії – злиттям банків і міжбанківськими операціями, в континентальних країнах – операціями банку “Креді мобільє” і новими німецькими банками. Колапс на фондовому ринку спровокував кризу американської банківської системи. У тому ж році криза перекинулася на Англію, а потім на всю Європу. Хвиля біржових хвилювань прокотилася навіть по Латинській Америці. В період кризи виробництво чавуну в США скоротилося на 20%, вжиток бавовни на 27%. У Великобританії більш всього постраждало суднобудування, де обсяг виробництва впав на 26%. У Германії на 25% скоротився вжиток чавуну; у Франції - на 13% виплавка чавуну і на стільки ж вжиток бавовни; у Росії виплавка чавуну впала на 17%, випуск бавовняних тканин - на 14%, що свідчить про негативну тенденцію в економіці спаду виробництва.

Чергова світова економічна криза почалася в 1873 році з Австрії і Німеччини. Передумовою для кризи був кредитний бум в Латинській Америці, що розпочався з Англії, а також спекулятивний підйом на ринку нерухомості в Германії і Австрії. Австро-германський підйом закінчився в травні крахом фондового ринку у Відні, фондові ринки в Цюриху і Амстердамі постраждали також. При цьому в США банківська паніка почалася після сильного падіння акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі і банкрутства головного фінансиста і президента Об'єднаної Тихоокеанської залізниці Джея Кука. З Німеччини до Америки криза перекинулася через відмови німецьких банків пролонгувати кредити. Оскільки американська і європейська економіка впали у фазу рецесії (спад виробництва), експорт країн Латинської Америки

різко скоротився, що привело до падіння доходів державних бюджетів. Це була найтриваліша в історії капіталізму криза: вона завершилася в 1878 році.

Кризи в США і Австралії в 1893 році були пов'язані з кризою Барінга і загальною тенденцією до спаду на світових товарних ринках. Зазвичай паніку в США в 1893 році пов'язують з прийняттям Срібного Пакту Шерману, який вирішував вільне ціноутворення на ринку срібла. Інвестори, чекаючи, що після прийняття цього пакту США відійде від золотого стандарту, після чого стали виводити капітал з країни. Скорочення грошової пропозиції і колапс фондового ринку викликала банківська криза. Австралійській кризі передував бум на ринку нерухомості, який фінансувався в основному за рахунок внутрішніх кредитів. Безпосередньою причиною паніки стали падаючі ціни на експортні товари і закриття трьох крупних банків при цьому криза була також посилена вилученням британських депозитів.

Криза 1907 років має багато ознак попередніх економічних криз, але за міжнародним масштабом вона, ймовірно, мала найбільш згубний характер за всю епоху золотого стандарту. Цією кризою було уражено 9 країн. Вона була спровокована Банком Англії, який в 1906 році підняв облікову ставку з 3.5% до 6% для поповнення своїх золотих резервів. Ця подія викликала відтік капіталів із США. Крах фондового ринку в Нью-Йорку стався на початку 1907 року, ділова активність пішла на спад. У жовтні криза ліквідності трастових компаній поширилася на комерційні банки. Різке скорочення об'єму грошової маси привело до підривання національної платіжно-розрахункової системи і затяжної економічної рецесії. Із США і Англії криза поширилася на Францію, Італію і ряд інших держав.

У 1914 році – Міжнародна фінансова криза, що виникла внаслідок тотального розпродажу паперів іноземних емітентів урядами США, Великобританії, Франції і Німеччини для фінансування військових дій. Ця криза, на відміну від інших, не поширювалася з центру на периферію, а почалася практично одночасно в декількох країнах після того, як воюючі сторони стали ліквідувати іноземні активи. Це привело до краху на всіх ринках, як товарних, так і грошових. Банківська паніка в США, Великобританії і деяких інших країнах була пом'якшена своєчасними інтервенціями центральних банків.

Наступна світова економічна криза, пов'язана з післявоєнною дефляцією та рецесією, що характеризувалися спадом виробництва сталася 1920-1922 роках. Явище було пов'язане з банківськими і валютними кризами в Данії, Італії, Фінляндії, Голландії, Норвегії, США і Великобританії.

1929-1933 роки - час Великої депресії, що почався 24 жовтня 1929 року (Чорний Четвер) на Нью-Йоркській фондовій біржі сталося різке зниження акцій, що ознаменувало початок найбільшої в історії світової економічної кризи. Вартість коштовних паперів впала на 60-70%, різко знизилася ділова активність, був скасований золотий стандарт для основних світових валют. Незадовго до початку Депресії в 1926-1928 рр. економіка перебувала на підйомі, зокрема національних доход зріс з 32 млрд дол. у 1913 році до 89,7 млрд. дол. у 1927 році або на 2,8 разів. Дефолт почався наприкінці жовтня: гравці раптом поспіхом почали продавати цінні папери, в результаті чого відбулося жахливе знецінювання активів. Найміцніші акції таких компаній: Американської компанії телефонів і телеграфу, Загальної електричної компанії і Загальної компанії двигунів - втратили протягом тижня до двохсот пунктів. До кінця місяця утримувачів акцій втратило понад 15 млрд. доларів. До кінця 1929 року падіння курсів коштовних паперів досягло фантастичної суми в 40 млрд. доларів. Закривалися фірми і заводи, лопалися банки, мільйони безробітних знаходились в постійному пошуку роботи. Криза тривала до 1933 року, а його наслідки відчувалися до кінця 30-х років. Промислове виробництво під час цієї кризи скоротилося в США на

46%, у Великобританії на 24%, в Німеччині на 41%, у Франції на 32%. Курси акцій промислових компаній впали в США на 87%, у Великобританії на 48%, в Німеччині на 64%, у Франції на 60%. Колосальних розмірів досягло безробіття. За офіційними даними, в 1933 році в 32 розвинених країнах налічувалося 30 млн. безробітних, у тому числі в США 14 млн. [4].

Перша післявоєнна світова економічна криза почалася в кінці 1957 року і тривала до середини 1958 років. Вона охопила США, Великобританію, Канаду, Бельгію, Нідерланди і деякі інші капіталістичні країни. Виробництво промислової продукції у зазначених країнах знизилося на 4%. Кількість безробітних досягла майже 10 млн. чоловік.

Економічна криза, що почалася в США в кінці 1973 року по широті обхвату країн, тривалості, глибині і руйнівній силі значно перевищила світову економічну кризу 1957-1958 років і по ряду характеристик наблизилася до кризи 1929-1933 років. Показники наведені в Табл 1.

Таблиця 1

Показники негативного впливу кризових явищ в роки кризи 1973 року

	США	Японія	ФРН	Великобританія	Франція	Італія
промислове виробництво	-13%	-20%	-22%	-10%	-13%	-14%
курси акцій	-33%	-17%	-10%	-56%	-33%	-28%
число банкрутств	6%	42%	40%	47%	27%	24%
Число безробітних	15 млн.чоловік					

У 1973 році сталася також перша енергетична криза, яка почалася з подачі країн - членів ОПЕК, що понизила об'єми видобутку нафти. Таким чином добувачі чорного золота намагалися підняти вартість нафти на світовому ринку. 16 жовтня 1973 року ціна барреля нафти піднялася на 67% - з 3 дол. до 5 дол. У 1974 році вартість нафти досягла 12 дол.

19 жовтня 1987 року американський фондовий індекс Dow Jones Industrial впав на 22,6%. Услід за американським ринком обвалу зазнали ринки Австралії, Канади, Гонконгу. Причина кризи: відтік інвесторів з ринків після сильного зниження капіталізації декількох крупних компаній.

У 1994 - 1995 роках сталася Мексиканська криза. Перший прояв кризи - відтік капіталу з Мексики у результаті чого іноземці стали побоюватися економічної кризи в країні. У 1995 році з країни було відведено 10 млрд.дол. Почалася криза банківської системи. Так як економічна катастрофа напряду зачіпала інтереси США, пакет фінансової підтримки був сформований доволі швидко. Спочатку Мексиці виділили 18 млрд. дол., з яких уряд США обіцяв \$9 млрд, американські банки 3 млрд. дол., інші країни і організації - 6 млрд. На кінець року сума підтримки збільшилась до \$52 млрд. дол., у тому числі МВФ надав Мексиці кредит в розмірі семи її квот у Фонді, що втричі перевищило допустимий обсяг. Ці заходи допомогли Мексиці доволі швидко подолати кризу. Вже у 1996 р. темп приросту ВВП становив 5,2%, в 1997 р. – 6,8%.

У 1997-1998 роках – нові індустриальні країни Південно-Східної Азії потрапили в епіцентр безпрецедентної фінансової кризи. Її причиною стало поєднання двох факторів: з одного боку, проведена урядами цих країн лібералізація руху капіталу, з другого – посилення загальносвітових тенденцій на фінансових ринках і висока взаємозалежність національних економік на світовому рівні, що завжди несе небезпеку регіональної чи глобальної фінансової нестабільності. Криза на азійських фінансових ринках, що почалась девальвацією тайландського бата стосовно долара США більш ніж

на 20%, що спровокувало хвилю знецінення валют сусідніх держав, а саме: Таїланд – 39,5%, Індонезія – 33,2%, Малайзії – 26,8%, Філіпіни – 24,3%, Сінгапур – 9,5%, Південна Корея – 8%. Криза вразила найбільш розвинені і інтегровані в міжнародні фінансову систему (зниження ВВП): Корея – 6,7%, Індонезія – 13,0%, Таїланд – 10,2%. За потрясіннями на валютному ринку сталися величезні розпродажі на фондових ринках азіатських країн. За підрахунками економістів, азіатська криза понизила світовий ВВП на 2 трлн.дол.[5].

Потрібно зазначити, що уряди цих країн швидко відреагували на кризу 1990-х років і розпочали трансформаційні перетворення, які охопили не лише суто фінансовий сектор, а й корпоративний сегмент економіки. Оздоровчим фактором також можна розглядати надані додаткові кошти, зокрема МВФ надав 117,7 млрд.дол. Подібний досвід антикризових заходів для країн Південно-Східної Азії виявився незамінним під час кризи 2007 – 2008 років, що підтверджують статистичні дані. Так, коли у II кварталі 2009 року з'явилися перші ознаки припинення економічного спаду у світовому масштабі, країни Південно-Східної Азії продемонстрували не лише ознаки економічної стабілізації, а й значне зростання. ВВП цих країн протягом II кварталу виріс у середньорічному обчисленні більш ніж на 10 %, тоді як ВВП США знизився майже на 1 % [2].

У 1998 році – Російська криза. Одна з найважчих економічних криз в історії Росії. Причини дефолта: величезний державний борг Росії – наслідок м'яких бюджетних обмежень, низькі світові ціни на сировину (Росія – крупний постачальник нафти і газу на світовий ринок) і піраміда державних короткострокових облігацій, по яких уряд РФ не зміг розплатитися в термін. Курс рубля по відношенню до долара в серпні 1998 року – січні 1999 року впав в 3 рази - з 6 крб. за долар до 21 крб. за долар. Дана криза за ознаками проблеми виникнення трактується як банківська криза і є найбільш масштабною на фінансовому ринку Росії, оскільки кожний п'ятий російський комерційний банк збанкрутував. Активізувались процеси визнання кредитних організацій банкрутами. [3].

Підводячи підсумки аналізу економічних криз у хронологічному порядку, вважаємо за доцільне розбити їх на блоки і в порядку ступеня важливості: Друга світова війна, Перша світова війна і Велика депресія, кризи початку 1920-х рр. і кризи в Латинській Америці у другій половині ХХ ст. Зокрема Друга світова війна призвела до кризи 22 з 35 країн з середнім падінням споживання на 35%; Перша світова війна – до кризи 19 країн зі спадом споживання на 24%; Велика депресія – до кризи 18 країн з падінням споживання на 19%.

Світова фінансова криза 2007 – 2008 років, як і будь-яка інша, проходила кілька хвиль у своєму розвитку. Дві попередні ми пережили досить упевнено, хоча й не без помилок.

Перша хвиля поширилась у 2007 році, коли на світових фондових ринках відбулося перше падіння фондових індексів провідних банків та фінансових компаній. За таких обставин спекулятивний капітал, що шукає стабільні ринки з найвищими прибутками, перейшов із ринків розвинених країн до країн з економіками, що розвиваються, які продовжували демонструвати високі темпи зростання та прибутковості. За оцінками фінансових експертів, співвідношення ризику та прибутковості в таких країнах було досить привабливе. Як наслідок, у 2007 році фондові ринки таких країн продемонстрували зростання. Китай і Україна стали лідерами такого зростання [6].

Друга хвиля стартувала на початку 2008 року, коли падіння фондових ринків світу, що тривало, зумовило переорієнтацію фінансових потоків з одних активів в інші, зокрема сировинні та енергетичні. Ці активи стали більш привабливими, що одразу

стимулювало істотне зростання цін на сировинні ресурси. За підсумками січня – липня, ціна на метал у середньому за вісьмома регіонами світу зросла майже на 81%, вартість нафти марки Brent – на 32%. До моменту, коли з’явилися перші позитивні прогнози щодо світового валового збору зернових у 2008/2009 маркетинговому році, за 2007/2008 маркетинговий рік ціни на пшеницю (США, FOB) зросли в середньому на 79%.

Узагальнення досвіду різних країн дозволяє дійти висновків про спрямованість дій урядів та центральних банків на стимулювання сукупного попиту як на найбільш динамічний компонент макроекономічної рівноваги, впливаючи на який, можна відносно швидко повернути економіку до стану рівноваги, принаймні в короткостроковій перспективі. Можна визначити також два головні напрями стабілізаційних програм: забезпечення відновлення довіри до фінансових інститутів та повернення до стійкого економічного зростання.

Скористаємося даними отриманими з вище дослідженої згрупованої в таблицю інформацією. Оптимізацію антикризових заходів, що мають бути проведені в Україні подано в Табл.3 за рівнем та органами застосування.

Таблиця 2

*Антикризові заходи за координаторами та рівнями застосування*

<i>Рівень</i>	<i>Уряд (ВРУ)</i>	<i>НБУ</i>
<i>Економіка</i>	– державне регулювання на основі законів, нормативів, стандартів;	– стабілізація гривні; – зниження облікової ставки;
<i>Бюджет</i>	– реструктуризація зовнішнього боргу приватного сектору;	– оптимізація державного бюджету;
<i>Реальний сектор</i>	– розвиток інфраструктури підтримки галузей; – підтримка розвитку реального сектору економіки;	– відновлення системи кредитування економіки.
<i>Фінансовий ринок</i>	– поліпшення інвестиційного клімату;	– відновлення довіри до фінансових інституцій;
<i>Банківський сектор</i>	– ліквідація прямих відносин між НБУ і державою;	– зниження ставки рефінансування комерційних банків;
<i>Небанківські фінансові установи</i>	– капіталізація та підвищення вимог щодо забезпечення фінансової стійкості. – унормування діяльності окремих небанківських установ.	-відміна мораторію на зняття депозитів фінансово-кредитними установами з метою забезпечення виконання обов’язків перед клієнтами.

Як бачимо з таблиці здійснення антикризової політики має проходити скоординовано та на всіх рівнях економіки України. За для збільшення ефективності НБУ та уряд мають проводити ці заходи відокремлено один від одного. Також, антикризові заходи мають застосовуватись на всіх рівнях економіки.

**Висновки.** Отже, Як бачимо з переліку антикризових заходів вищенаведеної таблиці, вихід з фінансової кризи можливий лише за координації уряду та НБУ щодо впровадження вищеназаних заходів. Основними, на нашу думку, ключовими кроками для покращення ситуації наступні:

1) Потрібно провести заходи по оздоровленню банківського сектору, що передбачає проведення заходів пов’язаних з рефінансуванням, рекапіталізацією та інвентаризацією банків. Державне управління проблемними банками дозволить уникнути недобросовісного функціонування банківських установ.

2) НБУ потрібно забезпечити поступове зниження облікової ставки задля відновлення кредитування реального сектору економіки. Також в системі антикризових заходів має бути присутнє використання цільових кредитів. Відновлення довіри до фінансових інституцій разом з ліквідацією прямих відносин між НБУ і державою повернуть довіру населення до банківської системи України.

3) Обов'язково мають бути проведені ряд заходів по зміцненню національної валюти. Для цього НБУ повинен підтримувати певний обсяг офіційних валютних резервів і накласти заборону на ведення банківських операцій в іноземних валютах, за винятком зовнішньоекономічних операцій. В перспективі підтримання стабільності обмінного курсу гривні призведе до зміцнення довіри іноземних інвесторів і зниження припливу короткострокового спекулятивного капіталу.

4) З боку уряду має бути проведена політика зниження податків для малого та середнього бізнесу, як показує досвід економічно розвинених країн саме це в умовах кризи є найбільш дієвим заходом протидії безробіттю і підвищення платоспроможного попиту підприємств. В результаті реалізації цих заходів буде досягнуто збільшення сукупного попиту. Проведення вище перелічених кроків в подоланні фінансової кризи сформує привабливий інвестиційний імідж України. Паралельно має вестись політика налагодження державного регулювання економіки і ринкових важелів її стимулювання.

### Література

1. Гуриев С., Цывинский О. Ratio economica: Анатомия кризисов. [Електронний ресурс]/ С.Гуриев, О. Цывинский // Ведомости. – 24.06.2008, №114. – [www.vedomosti.ru/newspaper/print.shtml?2008/06/24/1522916/26/2008](http://www.vedomosti.ru/newspaper/print.shtml?2008/06/24/1522916/26/2008).

2. Монтес М.Ф. Попов В.В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь?» [Текст]/ М.Ф. Монтес, В.В.Попов// . – М.: Дело. – 1999. – 136с.

3. Алексащенко С.В. Битва за рубль [Текст]/С.В.Алексащенко.-М.: Alma Mater, 1999.-239с.

4. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: Учеб. Пособие. [Текст]/ А.Д. Чернявский – К.: МАУП, 2000. – с.31

5. Барановський, О.І. Сутність і різновиди фінансових криз [Текст] // Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 19-32.

6. Шелудько, Н.М., Шкляр, А.І. Фінансова криза на ринках, що розвиваються: теоретичні й емпіричні аспекти аналізу [Текст] // Фінанси України. – 2009. – №2.- С. 3-21.

7. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України [Текст] / О. І. Барановський, В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, С.О. Кораблін; Ред. В. М. Геєць. – К. : Ін-т економічного прогнозування НАН України, 2002. – 76 с.

**Summary.** The article examines and summarizes the world experience with the introduction of stabilization programs in the crisis. Determine the possibility of their implementation in Ukraine. The mechanism of introduction of anti-crisis measures at the level of the main subjects of economic relations - Parliament and the NBU. Stabilization policy distributed by level of importance: the economy, budget, real sector, financial market, banking sector, nonbank financial institutions. These recommendations on accelerating Ukraine's exit from the financial crisis.

**Keywords:** financial crisis stabilization program, international experience, anti-crisis measures.

*Стаття надійшла до редакції 26.06.2011*



## **ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА СВІТОВИХ РИНКІВ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ**

**Анотація** У статті окреслено основні напрями впливу ендогенних і екзогенних груп факторів на стійкість українського та світових ринків похідних фінансових інструментів, побудовано ряд регресійних моделей, що формалізують цей вплив.

**Ключові слова:** фінансова стійкість ринку похідних фінансових інструментів, похідні фінансові інструменти, леверидж, хедж-фонди, ендогенні та екзогенні фактори.

**Вступ.** Фінансова стійкість ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ), визначена нами як здатність цього ринку сприймати і протистояти впливам зовнішніх факторів і підтримувати своє функціонування у динамічній рівновазі на основі стабільності відносно внутрішніх факторів та забезпечувати виконання його функцій в умовах позитивної взаємодії реального і фінансового сектору та макроекономічної стабілізації, є однією з передумов забезпечення стійкості світового фінансового ринку. Розуміння напрямів та механізму впливу як зовнішніх так і внутрішніх факторів на фінансову стійкість ринку ПФІ є ключовим у створенні нової безпечної фінансової архітектури цього ринку та використання його переваг. Відповідно, існує потреба у встановленні формалізованих залежностей між фінансовою стійкістю ринку ПФІ та факторами, що її визначають.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання фінансової стійкості ринку ПФІ та факторів, що її визначають в науковій думці лише починають висвітлюватись. Їх дослідження актуалізувались з розгортанням першої глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр. і тому є певною мірою піонерними. Серед зарубіжних і вітчизняних науковців, працівників фінансових регуляторних структур, чії праці складають підґрунтя дослідження стійкості фінансових систем та фінансових ринків взагалі, і ринків ПФІ зокрема, слід відзначити О.І. Барановського, В.І. Міщенко, Д. А.Федосєєва, М. Фута, К.С.Чекмарьова, Г. Дж. Шиназі та ін. [1, 4, 5, 6, 7].

**Мета статті:** провести формалізацію впливу окремих груп факторів на фінансову стійкість ринку ПФІ за допомогою математичних моделей.

**Виклад основного матеріалу.** Проведений попередній аналіз теоретичних та емпіричних матеріалів дозволив нам визначити широкий перелік зовнішніх (некерованих з позиції системи ринку ПФІ) та внутрішніх (керованих) факторів, що визначають фінансову стійкість ринку. Поділяючись також за своєю сутністю на якісні та кількісні, ці фактори характеризують вплив окремих учасників ринку ПФІ, ризиків притаманних ПФІ, інфраструктури ринку (внутрішні), методології обліку оцінки та концепції функціонування ринку, його регулювання, стану фінансового сектору та економіки (зовнішні) на фінансову стійкість ринку ПФІ.

У межах статистичних даних Світового банку та Банку Міжнародних розрахунків за період 1998-2009 рр., нами відібрано 37 кількісних факторів (незалежних змінних), що входять до різних груп та придатні для характеристики стійкості ринку ПФІ на світовому рівні. У якості залежної змінної обрано номінальну вартість ПФІ як біржових, так і позабіржових, які у сукупності дають світовий обсяг ринку, забезпечують співставність даних і є ключовим індикатором його стійкості.

Що стосується українського ринку ПФІ, то нами за аналогією було обрано 37

факторів, що апіорі мають вплив на стійкість цього ринку, та номінальну вартість опціонів як залежну змінну в межах динамічного ряду 2000-2009 рр., оскільки саме цим часовим періодом на даній момент обмежуються співставні дані по національному ринку ПФІ. Варто також зробити уточнення, що, деякі фактори, що є основними на світовому рівні, зокрема, ті, що характеризують поведінку окремих учасників ринку ПФІ – хедж-фондів, в Україні об'єктивно не наводяться в силу відсутності таких учасників.

Після відбору даних, що характеризують факторні і результативну змінну як за світовими ринками ПФІ, так і за українським, над ними проведені первинні процедури обробки: на основі обчислених описових статистик (середніх, дисперсій, середньоквадратичних відхилень) здійснено їх нормалізацію і представлено результати за групами в межах ендогенних і екзогенних факторів. Для перевірки відібраних факторів на мультиколеніарність (існування точної лінійної залежності між ними) для світових і національних даних було окремо побудовано кореляційні матриці і при побудові регресійних моделей одночасно у рівняння не включались ті змінні, коефіцієнт кореляції між якими був більше 0,8.

На основі відібраних факторів були побудовані багатфакторні регресійні моделі (табл. 1) виду :

$$\hat{y} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_kx_k \quad (2.1)$$

де  $a_0 - a_k$  - параметри рівняння;

$x_1 - x_k$  - незалежні змінні.

Значимість та адекватність моделей перевірялися за допомогою стандартних статистичних процедур за рівня довірчої ймовірності 95%. На позначення незалежних змінних моделі – факторів використовувалися їх умовні позначення – аббревіатури їх ustalених назв<sup>1</sup>.

Таблиця 1

Регресійні моделі впливу факторів на фінансову стійкість світового біржового та позабіржового ринку ПФІ

Група факторів	Позабіржовий ринок ПФІ			Біржовий ринок ПФІ		
	Вид моделі	R	Значу- щість F- критерію	Вид моделі	R	Значу- щість F- критерію
Вплив учаснику рику - банки	$\hat{Y} = 0,225 LR/A - 0,729 BLR - 0,217 C/AR + 0,183 DC/GDP$	0,836	0,03	$\hat{Y} = 0,476 LR/A - 0,533BLR - 0,192 C/AR + 0,028DC/GDP$	0,878	0,015

<sup>1</sup> LR/A - Співвідношення ліквідних резервів до активів; BLR - Рівень левериджу банків, рази; C/AR - Співвідношення капіталу до активів - достатність капіталу, %; DC/GDP - Внутрішні кредити банківського сектору, у % до ВВП; GHFI - Середньорічна рентабельність хедж-фондів, %; FHFA - Активи фондів на хедж-фонди, млрд. дол.; HFAR - Коефіцієнт скорочення, %; HFLR - Рівень левериджу хедж-фондів, %; HFNA - Чисті активи хедж-фондів, млрд. дол.; NFDI - Чистий потік прямих іноземних інвестицій, млрд. дол.; NFPI - Чистий потік портфельних інвестицій, млрд. дол.; GDPch - Щорічний ріст ВВП, %; INF - Дефлятор ВВП, %; MCLC - Ринкова капіталізація компаній, що знаходяться в лістингу на біржах, млрд. дол.; ShTR - Коефіцієнт оборотності акцій, %; M2/GDP - M2 до ВВП, % Глибина фінансового сектору

Закінчення табл. 1

Вплив учаснику року хедж-фонди	$\hat{Y} = 0,319$ GHFI+1,001 FHFA +0,335 HFAR - 0,169 HFLR + 0,092 HFNA	0,970	0,000	$\hat{Y} = 0,299$ GHFI+1,046 FHFA +0,212 HFAR - 0,123 HFLR + 0,098 HFNA	0,967	0,001
Стан економіки	$\hat{Y} = -0,319$ NFDI+ 0,639 NFPI – 0,728 GDPch + 0,8 INF	0,925	0,003	$\hat{Y} = -0,372$ NFDI + 0,791NFPI – 0,540 GDPch + 0,667INF	0,880	0,014
Стан фінансової системи	$\hat{Y} = 0,263$ MCLC + 0,620 ShTR – 0,296 M2/GDP	0,956	0,000	$\hat{Y} = 0,427$ MCLC + 0,367ShTR - 0,401M2/GDP	0,959	0,000

Наведені регресійні рівняння моделей дозволили здійснити їх економічну інтерпретацію, яка цілком узгоджується з дослідженими вище теоретичним механізмом впливу груп цих факторів на стійкість ринку ПФІ. Знак «+» коефіцієнтів при змінних свідчить про прямий вплив цих факторів на стійкість ринку ПФІ. Знак «-» коефіцієнтів при змінних свідчить про зворотній вплив факторів на стійкість ринку.

Наведені коефіцієнти кореляції R за кожною із моделей свідчать про існування щільного та дуже щільного зв'язку ( $0,7 \leq R \leq 0,9$ ;  $R \leq 0,9$ ) між досліджуваними факторами та фінансовою стійкістю ринку ПФІ. Істотність зазначених коефіцієнтів і відповідно адекватність моделей підтверджена значущістю F - критерію – для кожної із моделей її значення не перевищує 0,05 (за встановленої довірчої ймовірності 95%). Значущість отриманих коефіцієнтів змінних у моделях підтверджується за допомогою t-критерію, що перевищує своє критичне значення.

За подібною методологією були розроблені регресійні моделі, що характеризують вплив різних груп факторів на український ринок ПФІ (табл. 2). Загалом в зазначених моделях аналізувалися фактори за тією ж градацією що і відносно світових біржового та позабіржового ринків ПФІ у розрізі впливу фінансового сектора (грошового ринку, впливу зовнішнього і внутрішнього фондового ринку), а учасники ринку представлені банками як найбільш розвиненою групою фінансових посередників.

Таблиця 2

Регресійні моделі впливу факторів на фінансову стійкість національного ринку ПФІ<sup>2</sup>

Група факторів		Вид моделі	R, %	Значущість F-критерію
Вплив учасників року - банки		$\hat{Y} = -0,081$ BLR + 0,631NL/GL – 0,964 C/AR	0,758	0,108
Стан фінансової системи та економіки	Грошовий ринок	$\hat{Y} = -0,023$ DR – 0,299 CERDOL	0,389	0,540
	Реальний сектор	$\hat{Y} = -0,858$ MTR -1,088 GDP + 0,063 INF	0,695	0,191
	Зовнішні фондові ринки	$\hat{Y} = 0,402$ NFPI – 0,399 FCM + 0,416 GEI	0,452	0,638
	Внутрішній фондовий ринок	$\hat{Y} = -0,154$ MCLC – 0,327 ShTV – 0,660 M2/GDP	0,734	0,137

<sup>2</sup> NL/GL - Співвідношення непрацюючих (прострочених) позик до їх загальної кількості,%; DR - Облікова ставка НБУ (на кінець періоду), %; CERDOL - Офіційний курс гривні щодо долара США, середній за період, грн.; MTR - Гранична ставка оподаткування корпорацій,%; GDP - ВВП у фактичних цінах, млн. грн.; FCM - Фінансування через ринки капіталу, валовий потік, % ВВП; GEI - Глобальний індекс капіталу S&P.

Статистична оцінка впливу згрупованих факторів на стійкість ринку ПФІ України за допомогою коефіцієнта кореляції свідчить про існування зв'язку середньої сили з грошовим та зовнішніми фондовими ринками і реальним сектором економіки ( $0,3 \leq R \leq 0,7$ ), та щільного ( $R \leq 0,7$ ) зв'язку за всіма іншими групами.

Однак, перевірка побудованих моделей на адекватність дала негативний результат: розраховані критерії F і t-статистики свідчать про неістотність коефіцієнта кореляції і недостовірність встановлених зв'язків між досліджуваними змінними.

У контексті наведеного варто зазначити про цілковиту узгодженість отриманих результатів моделювання з реальними даними, що характеризують, по перше, незавершеність формування фінансового ринку України – ринку базових активів, спот-ринку, його недостатню ліквідність, переважання позабіржового сегмента; і, по-друге, зумовлену попередньою причиною закономірну нерозвиненість строкового ринку ПФІ.

Крім загальних висновків щодо тісноти встановлених зв'язків між фінансовою стійкістю ринку ПФІ та факторами, що на неї впливають, основою для оцінки стійкості ринку ПФІ є дослідження напряму впливу кожного фактора в ході аналізу регресійних рівнянь, що складені передусім для значимих моделей біржового та позабіржового ринку ПФІ.

Так, достатність капіталу, рівень левериджу банків і хедж фондів згідно із від'ємними значеннями коефіцієнтів при цих змінних пов'язані із фінансовою стійкістю ринку зворотнім чином. Наростання рівнів левериджу як співвідношення залучених коштів до власних окремих учасників ринку ПФІ призводить до втрати стійкості усім ринком завдяки самопідсилюючому ефекту левериджу та розгортання проциклічної спіралі.

Низька достатність капіталу банків, порівнювана зі значними обсягами фінансових активів, зосереджених на балансі банків, у результаті спекулятивної торгівлі ПФІ за власний кошт (proprietary trading), сек'юритизації активів та випуск ПФІ на ці активи була зумовлена прагненням банків до зменшення розміру регулятивного капіталу і сприянням кредитній експансії та збереженню прибутків. При чому зазначені дії банків відбувались в умовах високих моральних ризиків, пов'язаних з заниженням ризиків від оцінки позичальників і таким чином, призвели до зростання обсягів ПФІ на ринку і до зниження його стійкості. Зростання показників ліквідних резервів та кредитів, наданих банківським сектором позитивно впливає на стійкість ринку ПФІ, оскільки є альтернативними напрямками розміщення банківських ресурсів, і призводять до зменшення обсягів вкладень у спекулятивні операції банків на ринку ПФІ.

Хедж-фонди як наднаціональні непрозорі досить часто офшорні структури за свідченням коефіцієнтів змінних у моделях, мають безпосередній вплив на стійкість біржового та позабіржового ринків ПФІ – зворотній у відношенні до факторів левериджу і чистих активів хедж-фондів (позабіржовий ринок) та прямий – у відношенні до середньорічної рентабельності хедж-фондів, активів фондів на хедж фонди та коефіцієнту скорочення.

Підвищення середньорічної рентабельності хедж-фондів, активів фондів хедж-фондів як відносно нових ринкових структур вказує на зростання спекулятивної привабливості ринку ПФІ, зростання обсягів інструментів за номінальною вартістю. Проте зазначені показники, на нашу думку, повинні розглядатися в комплексі з іншими, оскільки їх надмірний ріст може свідчити про «перегрів ринку» і майбутню втрату ним стійкого стану.

Зростання значення коефіцієнту скорочення що відбувається за умови зростання кількості ліквідованих хедж-фондів (пікове значення у 2008 р. – пік кризових явищ на світовому ринку ПФІ (рис.1)). Відповідно стійкість ринку зі зменшенням кількості

високо спекулятивних та нестійких за рахунок значної кількості залучених коштів установ зростає. Однак, на наш погляд, зміна показників чисельності хедж-фондів, як і інших учасників ринку ПФІ у своєму результуючому впливі має певний часовий лаг – ринок реагує на вихід учасників з певною затримкою.



Рис. 1. Створені і ліквідовані хедж-фонди протягом 2000-2009 рр., од

Зворотній зв'язок між факторами реального сектору економіки – темпами росту ВВП і чистим потоком прямих інвестицій та обсягами ринку ПФІ за номінальною вартістю ілюструє той факт, що зниження темпів економічного зростання та погіршення ситуації в реальному секторі, зростання ризикованості виробництва відбивається на зростанні обсягів хеджувальних операцій на ринках ПФІ, які в свою чергу становлять базис стійкості ринку.

Збільшення обсягів прямих інвестицій у світовій економіці при порівнянні їх з портфельними інвестиціями призводить до переорієнтації грошових потоків з ринків капіталу на ринки реальних активів, цим самим відволікаючи надлишкову ліквідність з ринку ПФІ і знижуючи їх обсяг у короткостроковому періоді. Проте, у довгостроковому періоді, зміцнюючи реальний сектор економіки, прямі інвестиції створюють передумови для стійкого функціонування ринку ПФІ в майбутньому.

Зростання інфляційних факторів в світовій економіці на світових ринках ПФІ призводить до зростання обсягів торгівлі специфічними захисними продуктами, зокрема інфляційними свопами (inflation-linked swaps), основними покупцями яких є пенсійні фонди, які використовують їх для хеджування своїх інфляційних ризиків. Реалізація таких дієвих механізмів захисту від інфляції сприяє більш стійкому стану ринку ПФІ.

Щодо факторів, що опосередковують вплив фінансового сектору на ринок ПФІ слід зазначити наступне. Ринкова капіталізація компаній (ТНК та ТНБ) та коефіцієнт оборотності акції лінійно пов'язані з номінальною вартістю біржових та позабіржових ПФІ, тому що характеризують рівень розвитку ринків базових активів. Проте, на нашу думку, їх досліджувані рівні з поширенням процесів фінансіалізації та відриву фінансового сектору від реального перестали відображати існуючу позицію компанії на ринку, ефективність її діяльності та перспективи розвитку. Ці фактори набули штучного, синтетичного характеру і стали свідчити про здатність компанії отримувати прибутки у результаті спекулятивних операцій. У деяких ТНК, зокрема корпорації «Порш» співвідношення між прибутком від фактичних (операційних) видів діяльності та прибутком від біржових угод (фінансової діяльності) систематично досягало 1:7 чи 1:9 [2]. Зазначені показники певною мірою пов'язані із показником глибини

фінансового сектору, який у найбільш загальному виді визначають як співвідношення між фінансовими активами (у нашому випадку глобальними фінансовими активами) до ВВП. За методологією Світового банку цей показник розраховується як відношення грошового агрегату М2 до світового ВВП (табл. 3). Між глибиною фінансового сектору як показником, що ілюструє рівень його розвитку та фінансовою стійкістю ринку ПФІ спостерігається взаємоумовлений зворотній зв'язок.

Таблиця 3

*Фінансова глибина світової економіки, рази*

Країни і регіони	1990	2006	2008
Світ	1,9	3,5	2,9
США	2,6	4,2	3,8
Великобританія	2,0	4,2	3,2
Зона Євро	...	3,5	3,3
Японія	2,3	4,4	5,4

Джерело: [3]

Нарощування обсягів сек'юритизованих активів, неякісних і високоризикових фінансових продуктів-інновацій вбудована інфляційна спіраль, панівна ліберальна монетарна доктрина призвели до зростання глибини фінансового сектору та його відриву від реального, цим самим закладаючи підвалини до порушення стійкості фінансових ринків, і ринку ПФІ зокрема.

**Висновки.** Фінансова стійкість ринку ПФІ є комплексним поняттям, заснованим на синергетичному двосторонньому впливі зовнішніх і внутрішніх факторів. Серед зазначених груп факторів були виділені якісні і кількісні та сформовано перелік показників, що їх характеризують за період 1998-2009 рр. у розрізі світових біржового та позабіржового ринків ПФІ та протягом 2000 – 2009 рр. для вітчизняного ринку ПФІ. На їх основі були побудовані багатфакторні регресійні моделі адекватні за світовим ринком ПФІ та за сучасними реаліями розвитку ринку ПФІ України. Суттєвими факторами впливу на фінансову стійкість ринку ПФІ, що мають зворотній зв'язок визначено рівень леввериджу банків та хедж-фондів, щорічний ріст ВВП, достатність капіталу банків, глибину фінансового сектору, тощо. Побудовані моделі дозволили вперше підтвердити вплив зазначених факторів, оцінити його тісноту та напрям у відношенні до фінансової стійкості ринку ПФІ.

### Література

1. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією д.е.н., проф. В.І. Міщенко, к.е.н., доц. О.І. Кіреєва і к.е.н. М.М. Шаповалової. – Київ : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97с.
2. Перская. В. Глобализация до и после кризиса / В. Перская // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Том 1. – С 256-262. – ISSN 2074-5370.
3. Россия и мир в 2010 году. – М.: ИМЭМО РАН, 2009 г. – 145 с. – ISBN 978-5-9535-0221-4
4. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / [О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О.Бублик та ін.] ; За ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 492 с. – ISBN. – 978-966-02-5775-7

5. Федосеев Д. А. Влияние рынка производных финансовых инструментов на риски российской экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Федосеев Дмитрий Александрович. - Владивосток, 2006 . – 154 с.

6. Чекмарев К. С. Инструменты срочного рынка в управлении финансовыми рисками компаний: дис. ... канд. экон. наук. : спец. 08.00.10 / Чекмарев Кирилл Сергеевич. – Москва: Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, 2009. – 156 с.

7. Шинази Г.Дж. Сохранение финансовой стабильности / Гарри Дж. Шинази // Вопросы экономики (Международный валютный фонд). – 2005 . – № 36 . – С. 22-25. – ISBN 1-58906-499-2

**Summary.** The article outlines the main directions of endogenous and exogenous factors' influence on the financial derivatives market stability in Ukraine and world. A series of regression models were constructed to formalize this influence.

**Keywords:** financial stability of the financial derivatives market, financial derivatives, leverage, hedge fund, endogenous factors, exogenous factors.

*Стаття надійшла до редакції 12.03.2011*

## **ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Анотація.** У статті визначено типи економічної системи регіонів України в умовах становлення інформаційної економіки.

**Ключові слова:** регіональна економічна система, інформаційна економіка, кут відхилення.

**Вступ.** Будь-які елементи економіки як системи функціонують в інформаційно насиченому середовищі, основу якого складають інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), що забезпечують цілісність системи, зв'язок елементів між собою за допомогою комунікацій. Рівень розвитку цих технологій визначає інтенсивність інформаційних процесів в регіонах України: збору, обробки, зберігання, передачі і використання інформації. Становлення інформаційної економіки вимагає нових технічних і технологічних засобів, які істотно впливають на всі елементи економічної системи.

В даний час в українських регіонах сформувалося декілька галузевих типів економічного розвитку. В одних переважають добувні галузі промисловості і галузі первинної обробки сировини, в інших – має місце значна концентрація підприємств оброблювальної промисловості, в третіх – ведучою галуззю територіальної спеціалізації виступає сільське господарство, в четвертих домінуюча роль належить сфері послуг. В кожному з відзначених типів інформатизація економіки різним чином впливає на динаміку валового регіонального продукту, що не може не відобразитися на регіональній специфіці.

Визначення типу економічної системи регіону є актуальним, особливо сьогодні, коли регіони України намагаються перейти від індустріальної до інформаційної економічної системи. Від типу системи залежить поведінка, як регіонів, так і держави, як на внутрішній, так і на світовій арені.

В останнє десятиріччя відбувається узагальнення і переосмислення розроблених раніше методологічних питань інформаційної економіки стосовно сучасних економічних систем. Значний внесок в рішення цих проблем внесли такі відомі вітчизняні науковці, як А. С. Гальчинський, А. А. Чухно, С. В. Мочерний та російські: Л.Е. Варакін С.А. Дятлов, В.Л. Іноземцев, Т.П. Ніколаєва, С.Ю. Глаз'єв і ін. Проте, багато аспектів комплексного дослідження цих проблем, зокрема, в умовах трансформаційних процесів, які переживає наша економіка, залишаються за межами наукових досліджень. Немає єдиної думки з питань класифікації показників і методик оцінки рівня інформаційного розвитку економіки регіону. Потрібна доробка існуючих методологічних підходів до оцінки готовності регіонів в становленні інформаційної економіки з урахуванням специфіки українських умов і відмінностей, що посилюються, в розвитку регіонів.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є визначення типу економічної системи в регіонах України в умовах становлення інформаційної економіки згідно методики Міжнародної академії зв'язку (МАЗ).

**Результати.** Економічна система – складне, багатоструктурне соціально-економічне явище. В економічній літературі визначають різні моделі і типи економічних систем, класифікація яких залежить від різних критеріїв. Головними з них



є домінуюча форма власності, технологічний спосіб виробництва, спосіб управління і координації економічної діяльності тощо. Поширення сьогодні набуває класифікація економічних систем за технологічним способом виробництва і рівнем розвитку продуктивних сил. Розрізняють доіндустріальне (аграрне) суспільство – економічну систему, у якій домінує ручна праця; індустріальне суспільство, основою якого є машинна праця; постіндустріальне суспільство, що ґрунтується на автоматизованій праці [1].

В останні десятиріччя в Україні відбувається посилення міжрегіональних відмінностей в динаміці різноманітних економічних показників. Як наслідок, спостерігається диференціація регіонів, як за найважливішими характеристиками економічного розвитку, так і темпами зростання. Методика визначення індикатора розвитку економічної системи регіонів України та кута відхилення економіки території від інформаційної економіки, за методом Міжнародної академії зв'язку (МАЗ) [2], дозволяє визначити тип економічної системи країни та її регіонів (аграрна, індустріальна або інформаційна економіка), а також їх відхилення від інформаційної економіки. До основних груп індикатора розвитку економічної системи входять частки секторів економіки: сільське господарство, промисловість, будівництво, послуги. При цьому аналіз ґрунтуватиметься на припущенні про те, що інформаційна економіка характеризується домінуванням в структурі даних питомої частки сфери послуг. Це означає, що економічна регіональна система в структурі якої найбільший розвиток має сфера послуг є „інформаційною”.

Метод МАЗ полягає в обчисленні довжини вектора розвитку і його відхилення від будь-якого вектора в прийнятому  $n$  – мірному просторі  $R^n$ . Відхилення можна визначити від одиничного вектора, або від будь-якого іншого, взятого за основу. В таблиці 1 наведені розрахунки вектора, який характеризує абсолютний стан регіону у розвитку економічної системи і за допомогою якого визначено ранг регіону, а також показники кута відхилення від інформаційної економіки у 2003 та 2007 роках.

Розрахунки показали, що у 2003 році в Україні кут відхилення від інформаційної економіки складав значення рівне –  $30,91^\circ$ , а у 2007 році величина даного показника вже склала  $28,5^\circ$ . Це означає, що українська економічна система за чотири роки змістилася в сторону інформаційної економіки. Що ж стосується аналізу у сфері динаміки регіональної інформаційної економіки, то тут слід звернути увагу, згідно проведених розрахунків. Найменше значення показника, що відображає кут відхилення регіональної економіки від інформаційної економіки протягом 2003-2007 років, належить Києву. Дане значення складає всього 9,77 та 6,9 відповідно. Високий рівень розвитку інформаційної економічної системи підтверджується значним зростанням обороту в сфері послуг. Ріст валової доданої вартості в сфері послуг щодо м. Києва відзначається матеріалізацією виробництва, інтелектуалізацією праці, інформатизацією суспільних відносин. Значний вплив на розвиток сфери послуг справляє ріст фінансових послуг, основне місце серед яких належить лізинговим, факторинговим, консалтинговим, страховим послугам, центром зосередження яких є столиця України. Найнижчий ранг у розвитку інформаційної економічної системи належить Полтавській області у 2003 році, Луганській області у 2007 році.

Таблиця 1

*Ранжування регіонів України за рівнем розвитку  
інформаційної економіки у 2003 та 2007 роках*

№ п.п.	Регіон	2003 рік						2007 рік							
		С/г	Пром.	Буд.	Послуги	Модуль вектора	Кут відхилення від ІЕ	Ранг	С/г	Пром.	Буд.	Послуги	Модуль вектора	Кут відхилення від ІЕ	Ранг
	<b>Україна</b>	0,119	0,298	0,042	0,541	0,630	<b>30,91</b>		0,072	0,302	0,046	0,579	0,659	<b>28,476</b>	
1	АРКрим	0,137	0,169	0,055	0,639	0,677	19,38	4	0,086	0,188	0,079	0,648	0,685	18,837	4
2	Вінницька	0,301	0,223	0,038	0,437	0,577	40,75	19	0,186	0,246	0,052	0,516	0,604	31,224	16
3	Волинська	0,275	0,144	0,046	0,535	0,621	30,40	9	0,147	0,234	0,055	0,565	0,631	26,501	10
4	Дніпропетровська	0,086	0,471	0,031	0,412	0,633	49,36	23	0,044	0,477	0,030	0,449	0,657	46,907	22
5	Донецька	0,050	0,507	0,029	0,414	0,657	51,00	26	0,027	0,518	0,032	0,422	0,670	50,946	25
6	Житомирська	0,254	0,224	0,029	0,493	0,599	34,64	13	0,161	0,259	0,038	0,542	0,623	29,575	14
7	Закарпатська	0,238	0,154	0,082	0,526	0,603	29,28	8	0,138	0,251	0,049	0,562	0,633	27,330	11
8	Запорізька	0,092	0,475	0,035	0,398	0,627	50,62	25	0,063	0,502	0,024	0,412	0,652	50,916	24
9	Івано-Франківська	0,179	0,366	0,049	0,406	0,577	45,34	21	0,113	0,338	0,059	0,489	0,608	36,531	21
10	Київська	0,248	0,243	0,070	0,438	0,563	39,05	18	0,132	0,252	0,062	0,554	0,626	27,715	12
11	Кіровоградська	0,301	0,184	0,036	0,478	0,596	36,58	16	0,180	0,249	0,043	0,528	0,613	30,488	15
12	Луганська	0,083	0,474	0,037	0,406	0,631	49,94	24	0,057	0,544	0,030	0,369	0,660	56,099	27
13	Львівська	0,167	0,207	0,051	0,574	0,635	25,28	5	0,104	0,232	0,061	0,604	0,658	23,410	6
14	Миколаївська	0,144	0,301	0,048	0,507	0,609	33,60	11	0,092	0,296	0,046	0,566	0,647	28,985	13
15	Одеська	0,083	0,180	0,051	0,686	0,716	16,62	3	0,056	0,160	0,061	0,724	0,746	13,943	2
16	Полтавська	0,123	0,480	0,043	0,355	0,611	54,51	27	0,110	0,480	0,031	0,379	0,622	52,483	26
17	Рівненська	0,218	0,250	0,052	0,480	0,586	35,01	15	0,153	0,298	0,044	0,505	0,607	33,820	20
18	Сумська	0,211	0,375	0,039	0,374	0,572	49,16	22	0,143	0,411	0,037	0,408	0,598	47,003	23
19	Тернопільська	0,260	0,173	0,040	0,526	0,613	30,98	10	0,195	0,181	0,046	0,578	0,638	25,085	9
20	Харківська	0,120	0,259	0,037	0,583	0,650	26,31	7	0,069	0,243	0,048	0,641	0,690	21,837	5
21	Херсонська	0,197	0,279	0,033	0,491	0,599	34,93	14	0,159	0,216	0,039	0,586	0,646	24,840	8
22	Хмельницька	0,249	0,212	0,046	0,493	0,593	33,86	12	0,170	0,275	0,047	0,507	0,604	32,810	18
23	Черкаська	0,253	0,242	0,035	0,469	0,587	36,93	17	0,163	0,273	0,056	0,507	0,602	32,493	17
24	Чернівецька	0,229	0,145	0,052	0,575	0,637	25,66	6	0,187	0,162	0,073	0,579	0,634	23,978	7
25	Чернігівська	0,265	0,278	0,030	0,428	0,575	42,00	20	0,187	0,267	0,046	0,499	0,598	33,452	19
26	м.Київ	0,000	0,134	0,044	0,821	0,833	9,77	1	0,000	0,086	0,057	0,856	0,863	6,888	1
27	м.Севастополь	0,001	0,161	0,088	0,750	0,772	13,78	2	0,001	0,189	0,047	0,764	0,788	14,305	3

Регіональна економічна система володіє значною диференціацією в інформаційному розвитку окремих регіонів України. Відмінності регіонального розвитку інформаційної економічної системи можна відслідкувати за показником, що відображає кут відхилення окремого регіону від інформаційної економіки (рис. 1). При цьому величина розсіювання аналізованого показника всієї сукупності регіонів України у 2003 році складає 44,74, а у 2007 році – 49,2, стандартне відхилення у 2003 році рівне 11,96, а у 2007 році – 12,49.

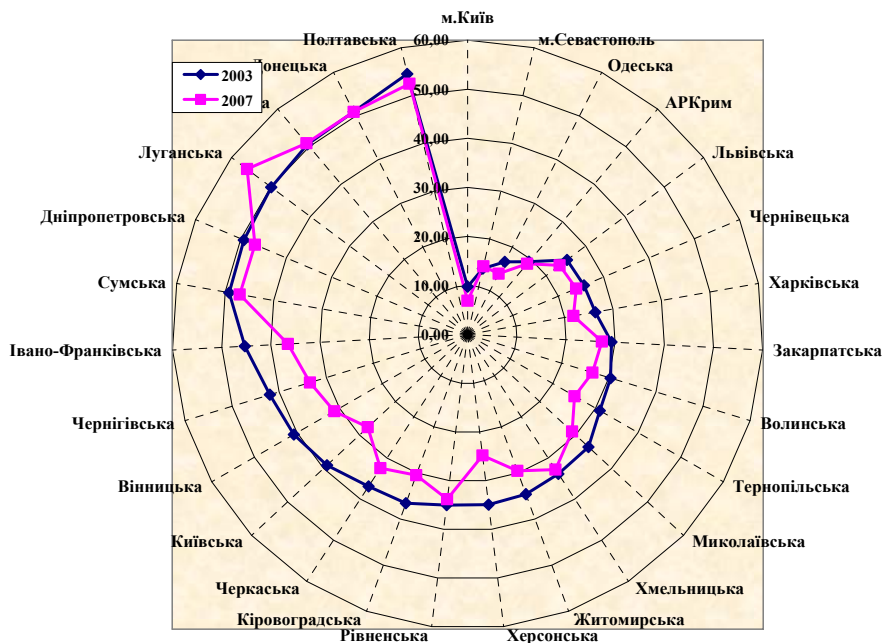


Рис. 1. Диференціація регіонів України за розрахунком кута відхилення від інформаційної економіки за 2003 та 2007 роки

На рис. 2 наведена динаміка ВДВ в розрізі регіонів України, де можна побачити, що частка сільськогосподарського сектору не перевищує частки промислового сектору та сектору послуг, що свідчить про те, що до типу аграрної економічної системи ми не можемо віднести жодний регіон. До регіонів з індустріальною економічною системою можуть бути віднесені регіони у яких частка ВДВ отримана від промислового сектору перевищує частку ВДВ отриманої у сфері послуг. До таких належать Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська та Сумська області. Віднесення вказаних регіонів до індустріальної економічної системи не означає, що тут не відбувається ріст показників, щодо інформаційного розвитку. Це насамперед пов'язано із потужним промисловим потенціалом вказаних регіонів, які характеризуються високим рівнем розвитку важкої індустрії.

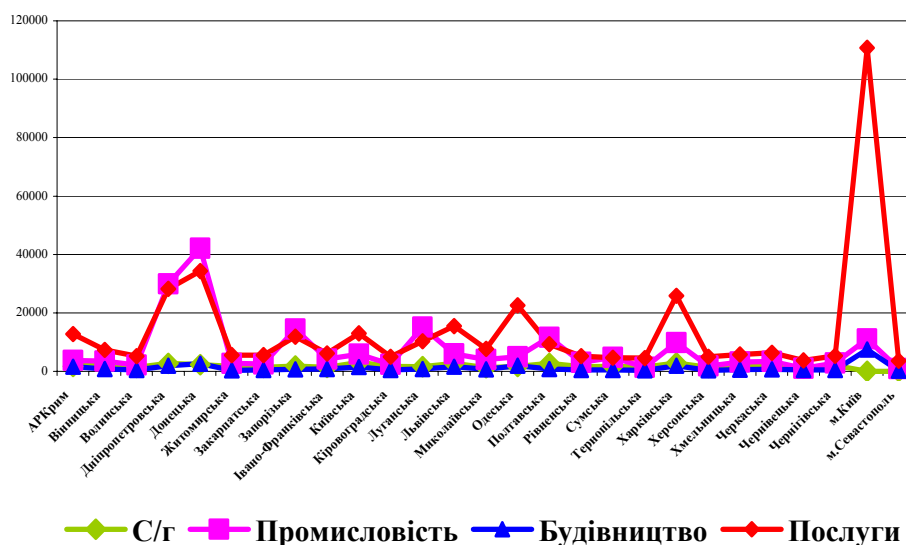


Рис. 2. Динаміка за часткою сектора економіки за 2007 рік в розрізі регіонів

Інші регіони, в яких частка послуг перевищує всі інші розділимо на регіони з низьким інформаційним рівнем розвитку, середнім та високим інформаційним рівнем розвитку економічної системи.

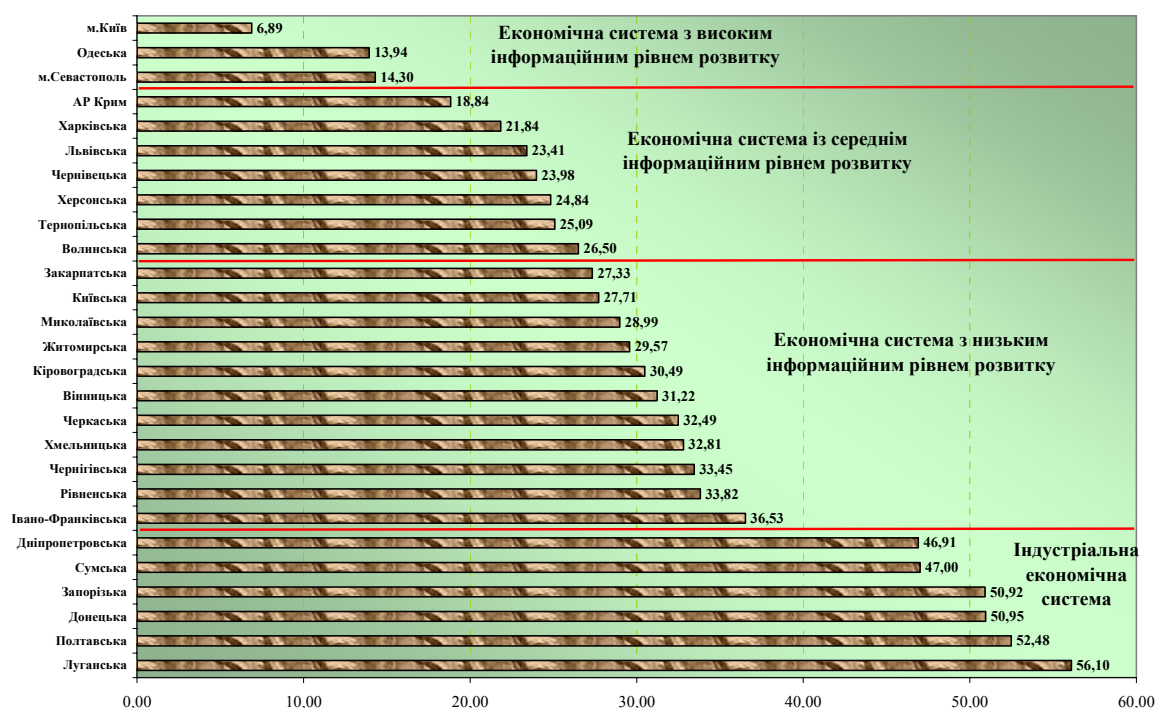


Рис. 3. Динаміка кута відхилення регіонів України від інформаційної економіки та поділ регіонів за типом економічної системи

Як видно з рис. 3. до економічної системи з високим інформаційним рівнем розвитку відноситься м. Київ, м. Севастополь та Одеська область. До економічної системи із середнім інформаційним рівнем розвитку відносяться АР Крим, Харківська та Львівська області, всі інші увійшли до економічної системи із низьким інформаційним рівнем розвитку.

**Висновки:** Проведена класифікація говорить про те, що між регіонами існують нерівні можливості у розвитку інформаційної економіки. Кут відхилення окремого регіону від інформаційної економіки говорить про значну диспропорцію регіонів в інформаційному розвитку. Регіональна диспропорція в Україні не дозволяє динамічно зростати інформаційній економічній системі, а також високими темпами підвищувати рівень добробуту, покращувати умови виробництва і якість життя людей. Застарілість більшості галузей національної матеріальної економіки робить їх непривабливими для інвесторів, що позначається на дефіцитності інвестицій та незначних темпах росту ВРП та ВВП держави. Відсутність інвестиційних альтернатив у вигляді проектів інформаційної економіки означає подальшу деформацію структури економічної системи регіонів, збільшення інформаційної нерівності і погіршення економічної перспективи регіонів України.

Зараз стає все очевиднішим, що сектор послуг – виробничі послуги і послуги населенню і перш за все високотехнологічні послуги, можуть забезпечити значний приріст зайнятості як в даний час, так і в майбутньому. Виробництво послуг може стати „локомотивом” економічного зростання в тому значенні, що вони більше не відіграють додаткову, допоміжну роль у відношенні до промисловості: ІКТ дозволяють збільшити „обмінний потенціал” послуг, який у минулому був дуже обмежений і, таким чином,

розширити їх ринок, що свого часу відбулося з продукцією оброблювальної промисловості. Отже, сфера послуг (наприклад, підприємства з випуску програмного забезпечення) сьогодні характеризується показниками, схожими з тими, які властиві традиційним промисловим виробництвам. Хоча, їх важче сприймати, тому що вони часто пов'язані з виробництвом нематеріальних продуктів. Сфера послуг все більше збагачується за рахунок нових інформаційних рішень. Поступово виникає інфраструктура і розробляються методи застосування нових високошвидкісних телекомунікаційних систем, здатних передавати не тільки цифри і тексти, але і зображення і звук (мультимедіа), що є черговим циклом економічного розвитку, коли споживачам будуть запропоновані нові послуги, компанії-постачальники отримають доступ до глобальних ринків, а у сфері нових видів діяльності будуть створені додаткові робочі місця. Потенціал економічного розвитку, який несуть в собі інформаційні мережі високий, оскільки вони охоплюють і змінюють різні сфери людської життєдіяльності: розваги і торгівлю, фінанси і засоби масової інформації, освіту і медицину, рекламу, поштовий зв'язок і т.д.

### Література

1. Економічна система й економічний лад суспільства // [Електронний ресурс].– Режим доступу: URL.: <http://vybory2002.kiev.ua/?p=13>
2. Варакин Л.Е. Распределение доходов, технологий и услуг. - М.: МАС, 2002.- 296с.
3. Гальчинський А. Основи економічної теорії. – Київ: Основи, 1996.
4. Основи економічної теорії. – під редакцією Чухно А.А. – Київ, 1994.

**Summary.** The article outlines the types of economic regions of Ukraine in the conditions of the information economy.

**Keywords:** regional economic system, information economy, the angle of deviation.

*Стаття надійшла до редакції 23.02.2011*

## **ЦИКЛIЧНИЙ РОЗВИТОК СВIТОВОЇ ЕКОНОМIКИ В УМОВАХ ФIНАНСОВОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТI**

**Анотацiя.** Розглянуто основнi теорiї цикличного розвитку економiки та визначено головнi тенденцiї розвитку свiткової економiки, що формуються пiд впливом цикличностi.

**Ключовi слова:** цикличнiсть, торгово-промисловий цикл, кейнсiанська теорiя циклiв, монетарна теорiя циклiв, випереджальнi показники.

**Постановка проблеми.** Унiверсальною i загальною формою руху всiх економiчних процесiв (незалежно вiд того до яких рiвнiв економiки вони вiдносяться), є цикличнiсть. Прояв процесiв цикличностi виявляється у виглядi коливань економiчної кон'юнктури. Цикличний характер економiчного розвитку означає, що основнi показники та параметри цього процесу мають хвильовий характер, який повторюється через певний час. Життєвi цикли окремих хвиль перетинаються, що iстотно ускладнює процес дослiдження факторiв, що впливають на можливiсть забезпечення економiчного зростання. Вiдповiдно ускладнюється аналiз того, яка економiчна полiтика здатна оптимiзувати умови i темпи структурних зрушень в економiцi. Визначення поточної фази довгої хвилi в свiтовiй економiцi необхідно для прогнозування тенденцiй i перспектив економiчного розвитку.

**Аналiз останнiх публiкацiй.** Проблему цикличностi фiлософи почали дослiджувати ще в часи Стародавньої Грецiї та Стародавнього Китаю. Економiсти ж звернули на неї увагу тiльки в XVIII ст. та пропонували рiзнi теорiї, що пояснюють коливання дiлової активностi. Дослiдникiв, що займаються вивченням кон'юнктурної динамiки, умовно можна роздiлити на тих, хто не визнає iснування циклiв, що перiодично повторюються, i на тих, хто стверджує, що економiчнi цикли повторюються з регулярнiстю морських приливiв i вiдливiв. Дослiдження в галузi цикличного розвитку економiчних процесiв i об'єктiв рiзко активiзувалися в останнi роки, в нашiй країнi та за кордоном опублiкована значна кiлькiсть робiт з питань теорiї i практики, що висвiтлюють рiзнi сторони цiєї комплексної проблеми. Проте, не дивлячись на велику кiлькiсть робiт з проблеми цикличностi, вiдсутня єдина концепцiя щодо причин iснування цього явища.

**Метою дослiдження** є розгляд теорiй цикличного розвитку економiки та визначення основних тенденцiй розвитку свiткової економiки, що формуються пiд впливом цикличностi.

**Основнi результати дослiдження.** Питання цикличного розвитку економiки дослiджувало багато економiстiв, починаючи з класикiв економiчної теорiї. На кiнець XVIII ст. на основi аналiзу перiодично повторюваних торгових криз сформувався в первiсному виглядi теорiя торгового циклу. Адам Смит розглядав торговi кризи як «надмiрне розширення торгiвлi», пiсля якої настає занепад. Це явище у своїх працях дослiджували також Томас Р. Мальтус, Д.Рикардо, Дж.С. Миль. У 1860 р. Клемент Жюглар опублiкував працю «Про торговi кризи та їх перiодичне повторення у Францiї, Англiї та у Сполучених Штатах». Це була перша значна робота, присвячена аналiзу торгових криз. Жюглар перший з дослiдникiв зафiксував цикличну повторюванiсть економiчних явищ, позначив цей процес як торговий цикл i визначив три фази циклу – процвітання, криза, лiквiдацiя. На його думку, причини криз знаходилися в сферi

порушення грошового обігу, банківського кредиту та державних фінансів. Поступово в наслідок промислового розвитку з'явилося поняття промислового і торгово-промислового циклу, яке теж стало неприйнятним з 30-тих років ХХ ст. в наслідок ускладнення суспільних відносин, посилення ролі держави, профсоюзів, збільшення економічної та політичної нестабільності [12, с.111].

Представники марксизму бачили причину економічного циклу в суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів, а також стихійністю розвитку капіталістичної економіки. М. Туган-Барановський звернув увагу на тісний взаємозв'язок між зміною цін на засоби виробництва і рухом процесу нагромадження грошового капіталу, який йде або на збільшення інвестицій, або на утворення фонду заощаджень. Цими ідеями М. Туган-Барановський передбачив сучасну інвестиційну теорію циклу, центром якої є ідея «заощадження – інвестиції» як головна пружина циклічних коливань. На думку Густава Касселя, цикли породжуються не випадковим набором зовнішніх факторів а постійним процесом економічного зростання та прогресу. Кассель першим припустив, що існує кореляційний зв'язок між зростанням населення та амплітудою циклів, отже, темпами економічного зростання і розмірами кризи.

Основними роботами, що розкривають сутність циклічного розвитку економічних систем визнано роботи М. Кондратьєва та Й.Шумпетера. Пояснення нерівноважним процесам, що відбуваються в суспільстві, дав М.Кондратьєв, характеризуючи циклічні коливання економічної кон'юнктури: великі цикли виявляються в єдиному процесі динаміки економічного розвитку, в якому виділяються середні і малі цикли з фазами підйому, кризи і депресії. Й. Шумпетер досліджував роль нововведень, що не тільки забезпечують економічне зростання, але й додають йому нерівномірний характер [14]. Такий характер економічного розвитку Шумпетер пов'язував з кластеризацією, що забезпечує синергитичний ефект нововведень. Внаслідок цього дискретним чином відбувається зсув центру тяжіння (стану рівноваги), до якому прагне економіка.

Кейнсіанська теорія циклів (Дж. М. Кейнс, Р. Харрод, П. Семюелсон, Дж. Хікс) розглядає цикл як результат взаємодії між рухом національного доходу, споживанням та заощадженням. Згідно цієї концепції, циклічний процес формується динамікою ефективного попиту, що визначається функціями споживання і капіталовкладень. Антициклічна політика направлена на розширення сукупного попиту в періоди кризових спадів та його обмеження у фазах підйому і підвищення цін. Головні інструменти регулювання - бюджетна і кредитно-грошова політика. Основні ідеї Дж.М.Кейнса дістали відображення в заходах президента США Ф.Рузвельта, вжитих для подолання Великої депресії та вплинули на теорії економічного управління всіх західних країн до 70-х років ХХ ст.

Оскільки ідеї кейнсіанства не змогли відповідати викликам кризових 70-х, то з'явилась монетарна теорія циклу (М. Фрідмен), згідно якої головну роль в динаміці національного доходу і циклу відіграє нестабільність грошової пропозиції, причому винуватцем цієї нестабільності є сама держава. Головний параметр стабілізаційної політики, згідно монетарної теорії, є обсяг грошової пропозиції.

Важливість дослідження проблеми циклічності підтверджується тим, що лауреатами Нобелівської премії з економіки в 2004 р стали Ф.Кюдланд та Е.Прескотт, які є авторами теорії економічного циклу, що включає як теорію довгострокового економічного зростання, так і мікроекономічну теорію поведінки споживачів і фірм. Їх робота «Час будувати і агрегувати коливання» (1982 р.) стала базою для сучасних досліджень циклічних процесів в економіці [2].

Однією з ознак остаточного становлення ринкової економіки стала перша загальнонаціональна циклічна криза перевиробництва в Англії 1825 року. Звісно кризи

були і раніше, проте вони не мали загальнонаціонального і циклічного характеру. Циклічний характер почав проявлятися ще багато століть тому, просто тоді темпи економічного розвитку були значно нижчі (за 1000 та 1820 рр. виробництво зростало лише на 0,05% на рік, що означало майже непомітні зміни для цілих поколінь) [6, с.96] і, щоб інновація себе вичерпала, а всі доступні ресурси використовувалися найбільш продуктивним, для свого часу, способом, потрібно було значно більше часу. Серйозні кризи, які ставали причинами зміни політико-економічних формацій, відбувалися раз за багато сотень років. Після таких революційних змін наставав чималий період успішного розвитку, який незмінно закінчувався тривалим періодом застою. За деякими історичними даними, темпи зростання декілька тисячоліть тому складали в середньому декілька сотих відсотка, 300 – 500 років тому – декілька десятих відсотка. В порівнянні з нинішніми темпами зростання це менше в 10 – 100 разів. Саме в стільки раз скоротилися сучасні циклічні періоди [3].

Емпірично доведено, що тривалість хвиль протягом 1790-2008 років коливалася від 16 до 30 років [7]. Низхідні хвилі охоплюють періоди екстенсивного освоєння центрами капіталізму ресурсів світової периферії. В цей період фінансові операції мають пріоритет над вкладеннями у виробництво та підпорядковують його своїм інтересам. Висхідні хвилі, навпаки, характеризуються швидким технологічним прогресом індустрії.

Період економічної стабільності кінця ХХ століття примусив деяких економістів вважати, що досягнута перемога над циклічністю розвитку. Представники неокласичного напрямку прагнули довести, що економічний цикл можна попередити, що розвиток економіки може відбуватися без циклічних коливань. В класичній економічній теорії принцип рівноваги є базисним. Не дивлячись на розходження поглядів на природу ринкової рівноваги класичного і неокласичного напрямків, їх уявлення ґрунтуються на представленні ринку, як стійкої системи типу ваг (відхилення системи від рівноважного стану викликає появу сил, що повертають систему до вихідного (рівноважного) стану). Рівноважний стан в економіці може зберігатися тривалий час, при наявності достатніх резервів, що дозволяють відновлювати стабільність. Однак, стан економічної рівноваги завжди є відносним, існує можливість відхилення від рівноваги та посилення диспропорційності розвитку економічної системи. Основними причинами постійного виведення соціально-економічної системи з рівноваги в довгостроковому періоді є приріст населення та зростання ВВП в умовах обмежених ресурсів. Наявність протилежних трендів цих процесів і тимчасове домінування одного з них над іншим визначає сталість нерівноважних станів, найбільш виражені з них - кризи надвиробництва, недостатнє споживання або падіння рівня споживання на душу населення. В свою чергу ці стани визначають короткі економічні цикли або флуктуації навколо стану умовної рівноваги цих процесів. Оскільки ці процеси існують завжди, то соціально-економічна система не може знаходитися в рівноважному стані, в ній лише може існувати тенденція до встановлення такої рівноваги [9, с.319]. До того ж, в економічних системах розповсюдженим явищем є ситуації з множинною рівновагою, яка залежить від різної продуктивності виробництва, різного рівня життя населення і ступеня соціального розшарування [11; 13].

Причини, що породжують цикл і кризу - це закони еволюційного розвитку. Саморозвиток відбувається за допомогою економічного циклу. Зміна хвиль в глобальному господарстві відбувається через важкі економічні кризи (один або декілька), в яких на перевиробництво накладаються ще системні суперечності світового господарства. Враховуючи циклічність розвитку, посилення взаємозалежності (глобалізації) фінансових ринків, можна констатувати, що почало ХХІ в.



характеризується масштабним пониженням розвитку економік - кризи 1998 р., 2001 і сучасна криза 2008 р. є тому яскравим підтвердженням.

В США функціонує Комітет із ділового циклу, який досліджує циклічні коливання економіки з 1854 року. За їх даними країна пережила 32 цикли, з яких 5 були пов'язані з війнами. Останній пік ділової активності в США був досягнутий у грудні 2007 року, після чого почалася рецесія, яка перетворилася в повномасштабну економічну кризу. До цього пік активності був у листопаді 2001 року а нижча точка падіння припадала на листопад 2001 р.

Циклічність розвитку яскраво ілюструє динаміка індексу Dow Jones Industrial Average (DJIA), що відображає вплив всіх найважливіших економічних процесів, що відбуваються в економіці США. Як відомо, цей індекс обчислюється як середньозважена ціна акцій 30 найбільших американських компаній на Нью-Йоркській фондовій біржі. Його динаміка демонструє схильність до довгохвильовим коливанням (рис.1). У динаміці цього індексу в постійних цінах простежується експоненціальний тренд, відхилення від якого мають явний хвилеподібний характер з амплітудою, що збільшується, і періодом близько 45 лет [1, с.69].



Рис.1. Динаміка індексу Доу-Джонса в постійних цінах

На думку вчених Інституту глобалізації і соціального руху, сучасна кризи є зміною великого циклу Кондратьєва [7, с.75]. М.Кондратьєв (1892-1938) ще на початку ХХ ст. розробив теорію великих економічних циклів з характерним періодом - 50 років та можливим відхиленням у 10 років (від 40 до 60 років). [8]. Згідно його теорії відбувалися такі цикли: 1 цикл - з 1803 до 1841-43 р.; 2 цикл - з 1844-51 до 1890-96 р.; 3 цикл - з 1891-96 до 1945-47 р.; 4 цикл - з 1945-47 до 1981-83 р.; 5 цикл - з 1981-83 до ~2018 р. (прогноз); 6 цикл - з ~2018 до ~2060 (прогноз).

Для прогнозування циклічного розвитку економіки використовуються різні методи прогнозування. Відповідно до класифікації Національного бюро економічних досліджень (NBER) США, вирізняють три типи економічних параметрів - випереджальні, запізнелі і відповідні.

Найбільшої уваги заслуговує метод випереджальних показників. Особливо корисним ці показники є для визначення точки переходу економічної системи від однієї стадії ділового циклу до іншої.

Елементами випереджальних показників є [5]:

–середня за тиждень кількість відпрацьованих робітниками обробної промисловості людино-годин;

–середня за тиждень кількість первинних заяв на одержання субсидій з безробіття;

–загальна сума (у порівнянних цінах) нових замовлень виробників на споживчі та промислові товари;

- питома вага компаній, що повідомляли про зниження обсягу поставок, у загальній кількості компаній;
- індекс формування «чистого бізнесу» (index of net business formation);
- загальна сума контрактів і замовлень на виробництво устаткування й будівництво (реконструкцію) заводів (у порівнянних цінах);
- індекс кількості дозволів на будівництво нового житла;
- зміна виробничих і торгових запасів (у порівнянних цінах);
- індекс цін на матеріали, що відбиває кон'юнктурні коливання;
- фондовий індекс, що включає 500 звичайних акцій;
- грошовий агрегат  $M_2$  (у порівнянних цінах);
- зміна обсягу споживчих і промислових кредитів.

Перевагою застосування випереджальних показників є оперативність, адже вони не потребують великих витрат на збір та обробку первинної інформації. Вони повторюють динаміку ділового циклу, але з певним випередженням. Стійке і тривале зростання цін на цінні папери та збільшення індексу підприємницької впевненості свідчить про поліпшення інвестиційного клімату.

Застосування композитного випереджального показника для прогнозування кон'юнктури ділових циклів є звичайною справою для розвинених країн. В США і Канаді він регулярно обчислюється на публікується, починаючи з 1956 р., в Японії – з 1959 р., в країнах Західної Європи – з середини 60- х років [10, с.34].

В умовах сучасної фінансово-економічної кризи система даних показників може стати ефективним засобом моніторингу фази спаду і виявлення точки переходу до фази зростання.

**Висновки.** Процес соціально-економічного розвитку здійснюється у визначеному ритмі, що періодично повторюється, з циклічними перетвореннями на якісно новому рівні. Сутність економічного розвитку полягає саме в стрибкоподібних переходах від одного стаціонарного стану до іншого на якісно іншому рівні. Кожен цикл має загальні риси та параметри, але в той же час він неповторюваний, своєрідний, в нім закладений попередній досвід. Визначення основних тенденції розвитку світової економіки, що формуються під впливом циклічності, дозволить наблизитися до вироблення методологічних підходів у розумінні ролі зовнішніх і внутрішніх факторів циклічного розвитку економічної системи та специфіки їх адаптаційних можливостей в перехідній економіці.

### Література

1. Андрукович П.Ф. Долгосрочная и среднесрочная динамика индекса Доу-Джонса / П.Андрукович // Проблемы прогнозирования. - 2005. - № 2.
2. Балашова Е. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов (Нобелевская премия 2004 г. по экономике) / Е.Балашова // Вопросы экономики. – 2005. - №1.
3. Билыч Г.Ю. Экономическая динамика. Кризис, как состояние экономического равновесия / Геннадий Билыч / Электронный ресурс: Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/macro/009bilych.htm>.
4. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / В.Дементьев / Препринт # WP/2009/252 - М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 88с.
5. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика Навч. Посібник / С. Дугіна. - К.: КНЕУ, 2005. - 393 с.
6. Колодко Гжегож В. Мир в движении / Гжегож В. Колодко / Пер. с пол. Ю.Чайникова, М., «Магистр», 2009, 575 с.

7. Колташов В. Кризис глобальной экономики / В.Колташов. – Институт глобализации и социальных движений (ИГСО). – М., 2008. – 482 с.
8. Кондратьев Н.Д. Больших циклы конъюнктуры / Н.Д.Кондратьев – М.: РАНИОН, 1928. – 142 с
9. Кондратьев Н.Д.- Основные проблемы экономической статики и динамики / Н.Д.Кондратьев - М.: Экономика, 1989.
10. Оліфер В. Перспективи світової економіки / Володимир Оліфер // Економіст. – 2009. - №6. – С.33 – 35. – С.34
11. Тарануха Ю.В. Микроэкономика: Учебник / Ю.Тарануха, Д. Земляков / Под общей ред. Д.э.н., проф.. А.В.Сидоровича, МГУ им. М.В.Ломоносова. – М.: Издательство «дело и Сервис», 2002. – 304 с.
12. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э Хансен., Т.2. М.: Экономика, 1997. –С
13. Чернавский Д.С. Динамическая модель поведения общества. Синергетический поход к экономике / Д.С Чернавский., Н.И.Старков, А.В.Щербаков // Новое в синергетике: Взгляд в третье тысячелетие. – М., Наука, 2002. – С.239 – 291.
14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й.Шумпетер, М.: Директ-Медиа, 2007. - 400 с.

**Summary.** The basic theories of cyclic development of the economy are considered and the tendencies of development of global economy are determined.

**Keywords:** cycles, commercial and industrial cycle, Keynesian theory of cycles, monetary theory of cycles, outstrip.

*Стаття надійшла до редакції 24.03.2011*

## Розділ 5

# Соціально-гуманітарний контекст трансформаційних фінансово-економічних процесів

---

УДК 331.105

*Костюченко О.Є.*

### СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ: ОЗНАКИ ТА СКЛАДОВІ

**Анотація:** стаття присвячена аналізу соціального партнерства в Україні. У статті розглянуто теоретичні проблеми щодо визначення соціального партнерства як явища, охарактеризовано це явище як відносини між економічними суб'єктами. Розкрито статус суб'єктів соціального партнерства, визначено об'єкт цих відносин та їх зміст.

**Ключові слова:** соціальне партнерство, соціальний діалог, працівники, роботодавці, держава, соціально-партнерські відносини.

Відмова від адміністративно-командної системи та централізованого регулювання суспільних відносин, розвиток різних форм власності, зокрема на засоби виробництва, неминуче позначилися на регулюванні відносин у трудовій сфері. Разом з тим, сучасні умови господарювання вимагають суттєвого перегляду та удосконалення існуючих моделей забезпечення балансу інтересів економічних суб'єктів у сфері праці. Однією з ключових задач при вирішенні цієї проблеми є напрацювання та впровадження моделей забезпечення такого балансу та захист працівника при реалізації його права на працю. На нашу думку, одним із способів вироблення балансу інтересів держави, роботодавців, працівників, трудових колективів та суспільства в цілому у сфері праці є соціальне партнерство.

Відсутність історичного досвіду досягнення соціальної злагоди між економічними суб'єктами через участь у соціально-партнерських відносинах зумовило вибір напрямку дослідження. У роботі поставлено за мету визначити та охарактеризувати необхідні ознаки та складові соціального партнерства як відносин між економічними суб'єктами. Науково-теоретичним підґрунтям роботи стали праці С.С. Алексеєва, А.М. Лушнікова, М.В. Лушнікової, А.М.Слюсара, О.М. Ярошенка.

Теоретичне осмислення проблем розвитку та становлення в Україні соціально-партнерських відносин, на нашу думку, слід розпочати з визначення складових

соціального партнерства, як відносин. Отже, будь-які відносини характеризуються тим, що виникають між конкретними (визначеними) учасниками, тому визначимо, хто виступає учасниками соціально-партнерських відносин. У положеннях Законів України «Про колективні договори і угоди» [1], «Про організацію роботодавців» [2], «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [3] законодавчий орган закріпив, що реалізація прав та обов'язків працівників, роботодавців та органів виконавчої влади у сфері соціального партнерства відбувається шляхом укладання колективних договорів та угод. Так, до учасників (суб'єктів) відносин належать особи, які можуть бути носіями прав та обов'язків та приймати участь у правовідносинах. При цьому суб'єкти бувають таких видів: індивідуальні, колективні та держава [4, с. 79]. Тому, факт того, що колективні угоди та договори укладаються названими суб'єктами, свідчить, що між ними існує зв'язок, а це свідчить як про стійкість відносин між учасниками так і про наявність у цих учасників певної компетенції для реалізації взятих за колективними угодами та договорами зобов'язань. Досліджуючи проблемні питання соціального партнерства в Україні О.М. Ярошенко пише: «сторонами соціального партнерства є: (а) професійні спілки та їх об'єднання, інші організації найманих працівників, утворені ними відповідно до чинного законодавства; (б) роботодавці, їх організації та об'єднання; (в) держава в особі виконавчих органів влади і органів місцевого самоврядування». При цьому, автор наголошує, що таке партнерство здійснюється залежно від його рівня на тристоронній або двосторонній основі [5, с. 85].

Таким чином суб'єктами соціального партнерства в Україні виступають працівники через своїх представників (профспілки), власники або уповноважений ними орган (роботодавці) та держава. Перелік суб'єктів соціально-партнерських відносин вказує на багаторівневність цих відносин. У Законах України «Про колективні договори і угоди» і «Про соціальний діалог в Україні» присутня визначність рівнів відносин у сфері соціального партнерства. Але термінологічне закріплення цих рівнів дещо різниться. Так, ст. 2 Закону України «Про колективні договори і угоди» закріплює, що угоди укладаються на державному, галузевому, регіональному рівнях на двосторонній основі [1]. Ст. 4 Закону України «Про соціальний діалог в Україні» визначає, що соціальний діалог здійснюється на національному, галузевому, територіальному та локальному (підприємство, установа, організація) рівнях на тристоронній або двосторонній основі [6]. Викладене демонструє, що законодавство скоріше не дає чіткої відповіді на питання, а ставить їх. У ключі цього слід навести вислів Аристотеля, який говорив що, якщо виправлення закону є незначним поліпшенням, (...) не стільки буде користі від зміни закону, скільки шкоди, якщо з'явиться звичка не виконувати існуючий порядок. (...) Легковажно змінювати існуючі закони на інші, нові – означає послабляти силу закону.

Щодо участі працівників у соціально-партнерських відносинах, то слушною є думка О.С. Арсентьевої, яка стверджує, що від колективу працівників у соціальному партнерстві виступає певний представник, який виражає волю і інтереси об'єднаних суб'єктів права. Але це не дає підстав визначати стороною соціального партнерства представника, а не самого суб'єкта, інтереси якого представляються. [7, с. 18]. Тобто працівників реалізуються свої права уповноважуючи виступати від свого імені представника (профспілки). Ст. 13 Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» закріплює, що держава визнає профспілки повноважними представниками працівників і захисниками їх трудових, соціально-економічних прав та інтересів, співпрацює з профспілками в їх реалізації, сприяє профспілкам у встановленні ділових партнерських взаємовідносин з роботодавцями та їх об'єднаннями. Така політика щодо представництва інтересів працюючих, на нашу думку, цілком виправдана, бо в Україні до сьогодні немає громадської організації, яка б

могла конкурувати із профспілками щодо досвіду роботи у сфері колективно-договірного регулювання умов праці. Хоча така політика у певній мірі зачіпає питання «свободи об'єднання».

Продовжуючи говорити про представництво, неможна залиши поза увагою, що роботодавці (власники або уповноважений ними орган) у соціально-партнерських відносинах також приймають участь через представників. Аналіз ст. 2 Закону України «Про організації роботодавців» свідчить, що об'єднання організацій роботодавців створюються і діють за територіальною або галузевою ознакою і мають статус місцевих, обласних, республіканських, всеукраїнських. Таким чином, з упевненістю можна говорити, що в Україні діє мережа представницьких органів роботодавців.

Як свідчить наведене, працівники та роботодавці у соціально-партнерських відносинах виступають через представників. А як держава приймає участь у цих відносинах? А.М. Слюсар, характеризуючи державу як суб'єкт соціально-партнерських відносин, стверджує, що держава як суб'єкт трудового права й соціально-партнерських відносин виступає одночасно у двох ролях: як носій публічної влади та як соціальний партнер. У першому випадку вона реалізує свої повноваження в рамках відносин влади-підпорядкування, у другому випадку – діє як рівна сторона в партнерських відносинах [8, с. 187]. Отже, двоєдина природа повноважень держави у соціально-партнерських відносинах дає підставу говорити про те, що держава має певну перевагу у нав'язуванні власного бачення розвитку відносин соціального партнерства. При цьому держава, представляє свої інтереси у цих відносинах через органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування.

Таким чином, можна констатувати таке: (1) щонайменше два економічні суб'єкти (працівники та роботодавці) у соціальному партнерстві діють через своїх представників, третій суб'єкт – держава є специфічним суб'єктом та завжди діє через свої органи; (2) у досліджуваних відносинах працівники, роботодавці та держава виступають як юридично рівні учасники соціально-партнерських відносин. Однак, працівник по відношенню до роботодавця економічно не рівний учасник. У стосунках з державою, в управлінських відносинах, працівник підпорядкований законам, на які, як показує практика, він впливати майже не може. Роботодавець, хоч і економічно сильніший працівника, все ж таки у питаннях управління і підпорядкування обмежений у своїх діях законодавством, яке забезпечене державним примусом. У підсумку, об'єктивно нерівні учасники відносин за допомогою права (повноважень та компетенції наданих законом) юридично стають рівними та вступають у соціально-партнерські відносини, як рівні учасники.

Далі охарактеризуємо таку складову соціально-партнерських відносин як об'єкт – те, на що спрямовані дії учасників відносин. Ми вважаємо, що об'єктом соціально-партнерських відносин є процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень в інтересах працівників, роботодавців та держави. Тобто об'єктом є соціальний діалог. Соціальний діалог як явище виступає узагальненням матеріальних та нематеріальних благ у трудовій, соціальній та економічній сферах життєдіяльності людини. Таке розшарування предметної сфери соціального діалогу робить його предметом дослідження не лише з позиції соціально-партнерських відносин. Ми ж надамо характеристику соціального діалогу як об'єкта соціально-партнерських відносин.

1. Соціальний діалог є добровільним процесом прийняття узгоджених рішень. Ідея добровільності закладена у соціальному діалозі полягає у пошуку компромісних рішень та проведенні узгоджувальних процедур. Акти соціального партнерства, зокрема колективні договори і угоди, є договірними формами закріплення узгодженої воли сторін підписаної угоди. Але ч. 1 ст. 5 Закону України «Про колективні договори і

угоди» закріплює, що умови колективних договорів і угод, укладених відповідно до чинного законодавства, є обов'язковими для підприємств, на які вони поширюються, та на сторін, які їх уклали. А ст. 17 цього ж закону передбачає відповідальність за ухилення від участі в переговорах, що дає підставу стверджувати, таке «добровільність соціального діалогу не включає права на відмову у його участі».

2. Соціальний діалог нерозривно пов'язаний із співіснування прав та інтересів працюючих, роботодавців та держави. Соціальний діалог як процес саме і спрямований на досягнення балансу інтересів учасників відносин у сфері праці. Нами робились спроби пошуку такого балансу [9]. Аналізуючи можливості досягти означеного балансу інтересів, ми дійшли висновку, що реалізовуватися він може у соціально-партнерських відносинах.

3. Специфікою соціального діалогу є його наскрізний характер, який полягає у розшаруванні його предметних сфер. До них, зокрема, належать трудова, соціальна та економічні сфери буття. Підтвердженням цьому є висновок, що правовідносини не існують ізольовано один від одного. Одні правовідносини можуть знаходитися у нерозривному зв'язку із іншими [10, с. 360]. Ці сфери невід'ємні одна від одної, бо результати трудової діяльності визначають міру соціальної захищеності, які в цілому є складовими економічного становища як окремого індивіду, групи індивідів, так і держави в цілому. Такий зв'язок наочно підтверджує, що соціально-партнерські відносини мають наскрізний характер, тому їх неможна зводити до предмету тієї чи іншої науки.

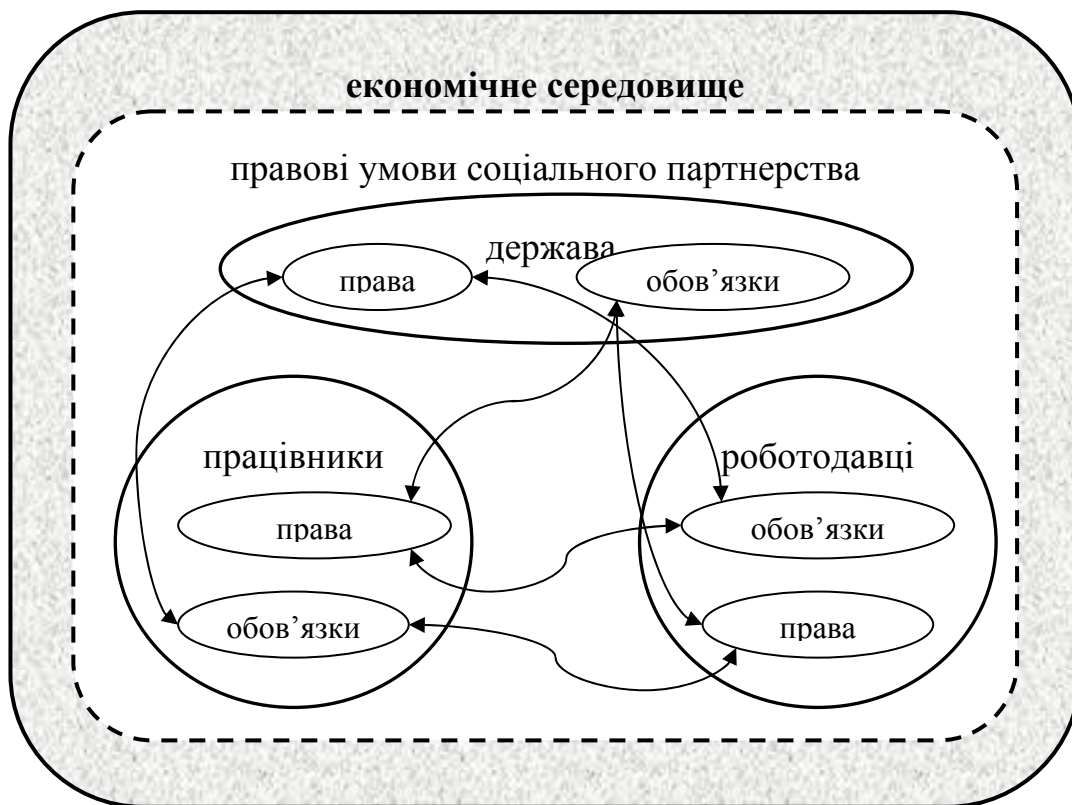
4. Соціальний діалог не може бути відокремлений від праці. Подібно зв'язку «трудова відносина» – «соціально-партнерські відносина», де останні виступають відносинами, що супроводжують трудові, то «праця» пов'язана із «соціальним діалогом», як така яка виконується на умовах та у порядку визначених у процесі зближення позицій й досягнення спільних домовленостей учасників соціального діалогу.

5. Об'єктом соціально-партнерських відносин виступають не результати досягнутих домовленостей, а процес досягнення цих домовленостей. Результатами соціального діалогу виступає рівень соціально-економічного розвитку держави. Тому процес і саме процес досягнення узгоджених, реальних, економічно обґрунтованих рішень є тим благом на який спрямовують свої дії та зусилля економічні суб'єкти.

6. Соціальний діалог існує у законом визначених формах: обмін інформацією, консультації, узгоджувальні процедури, колективні переговори з укладення колективних договорів і угод [6]. Названі форми носять процедурний характер та вказуються на види актів соціального партнерства у яких закріплюються досягненні у процесі соціального діалогу домовленості.

7. Соціальний діалог є показником морально-етичного стану суспільства. Процес соціального діалогу передбачає певну процедуру, яка заснована на взаємній повазі та конструктивності у діях сторін. Учасники соціально-партнерських відносин прагнучи до соціального діалогу повинні приймати законодавчі обмеження та діяти у межах дозволених чинним законодавством.

Наступним елементом соціально-партнерських відносин виступає їхній зміст. Змістом будь-яких правовідносин виступає коло кореспондуючих прав та обов'язків учасників цих відносин (рис 1).



*Рис. 1. Кореспондуючі суб'єктивні права та юридичні обов'язків учасників соціально-партнерських відносин за моделлю тристоронніх відносин*

Вважаємо, що на зміст досліджуваних відносин впливають такі чинники: об'єкт цих відносин, з усіма його властивостями, визначально впливає на об'єм та структуру суб'єктивних прав та юридичних обов'язків учасників соціально-партнерських відносин; потреби та інтереси економічних суб'єктів (працівники, роботодавці та держава); сформовані та укорінені у суспільстві, галузі, на підприємстві в установі, організації моделі поведінки щодо визнання та закріплення прав та обов'язків учасників соціально-партнерських відносин; межі законодавчо дозволеної поведінки учасників відносин; економічно обґрунтовані можливості щодо прийняття на себе тих чи інших майнових зобов'язань; політична воля.

Так, які ж суб'єктивні права та юридичні обов'язки складають зміст соціально-партнерських відносин? В.М. Хропанюк пише, що суб'єктивне право – це можливість суб'єкта, яка надана та охоронювана державою, на свій розсуд задовольняти інтереси, які передбачені об'єктивним правом [11, с. 315]. Отже, суб'єктивні права у сфері соціального партнерства нерозривно пов'язані з категорією «інтерес», бо учасники соціально-партнерських відносин (працівники, роботодавці, держава) вступають у ці відносини у першу чергу задля задоволення матеріальних інтересів. Цей зв'язок полягає у тому, що інтереси реалізуються через суб'єктивні права, які у свою чергу визначаються правовими нормами.

Так, відповідно до чинного законодавства, кореспондуючі права та обов'язки соціальних партнерів визначаються у таких стійких зв'язках:

1. Право одного учасника соціально-партнерських відносин на ведення колективних переговорів з подальшим укладенням колективного договору і угод кореспондує обов'язку іншого учасника відносин розпочати такі переговори з подальшим укладенням зазначених актів соціального партнерства. Ці права та



обов'язки включають у себе також право виступити ініціатором колективних переговорів, право на інформацію необхідну для укладення колективних угод чи договорів. Названі права кореспондують обов'язкам вступити в переговори у законом визначений строк та надати інформацію, необхідну для ведення переговорного процесу тощо.

2. Право працівників на участь в управлінні підприємством кореспондує обов'язку роботодавця надати таке право, зокрема через участь у колективних переговорах, які передують укладенню колективного договору.

3. Право вимоги одного соціального партнера кореспондує обов'язку іншого належно реалізувати умови колективного договору на виробничому рівні чи колективних угод відповідних рівнів. При цьому, сторони зобов'язані при укладенні колективного договору або галузевої чи регіональної угоди дотримуватися норм Генеральної угоди як мінімальних гарантій.

Разом з тим, вважаємо, що специфіка змісту соціально-партнерських відносин визначається, у першу чергу, через їх суб'єктний склад виходячи з моделі соціального партнерства (двосторонні чи тристоронні відносин). Зокрема мова йде про державу як учасника соціально-партнерських відносин та її роль у їх реалізації. Як слушно зауважують російські науковці держава як учасник зазначених відносин виступає у двох ролях одночасно, однак через різні органи-представники. Мова йде про державу – роботодавця та державу – соціального партнера, носія суспільних інтересів [12, с. 257]. Отже, приймаючи до уваги викладене, з'ясуємо носієм яких прав та обов'язків виступає держава у соціально-партнерських відносинах.

Перше, держава – роботодавець як учасник відносин соціального партнерства має роботодавчу правосуб'єктність, і, відповідно, правове становище держави у сфері соціального партнерства, у цій ролі є тотожним будь-якому роботодавцю.

Друге, держава – учасник соціального партнерства як гарант забезпечення інтересів всього суспільства здійснює свою діяльність у таких формах: законодавча, виконавча та судова (відповідно до принципу розподілу влади). Разом з тим, у літературі висловлюються думки про те, що роль держави у правовому регулюванні соціально-партнерських відносин реалізується через три основні функції: організація соціального партнерства, примирення сторін та захист суспільних інтересів [12, с. 253-256].

Синтезувавши наведені форми діяльності держави та її функції, вважаємо, що роль держави у соціально-партнерських відносинах реалізується таким чином: (а) держава займаючись законодавчою діяльністю визначає форми соціального партнерства, правовий статус соціальних партнерів, пріоритети політики у сфері праці, чим відповідно і створює правові умови та правові можливості реалізації інтересів працівників, роботодавців та суспільства в цілому; (б) держава виступає гарантом виконання встановлених договірних норм та принципів регулювання трудових відносин від національного до виробничого рівнів, тобто забезпечує державним примусом виконання колективних договорів та угод; (в) у разі виникнення конфліктних ситуацій держава виконує роль посередника або арбітра у примиренні соціальних партнерів; (г) виконуючи функцію захисту суспільних інтересів, держава діє через органи законодавчої, виконавчої та судової влади та впливає на співвідношення попиту та пропозиції на «ринку праці», чим створює соціально-економічні середовище соціально-партнерських відносин.

Таким чином, кожний з соціальних партнерів, як учасник правовідносин, має один перед одним не один, а два (або більше) зв'язані між собою обов'язки. Разом з цим, обов'язок виконувати та реалізовувати умови колективного договору та угод

свідчать про те, що соціально-партнерські відносини не вичерпуються підписаннями актів соціального партнерства, що характеризує їх як тривалі правові відносини.

Підсумовуючи викладене, вважаємо, що соціальне партнерство як відносини має такі складові та необхідні ознаки:

1. Складовими соціального партнерства як відносинами між економічними суб'єктами виступають: суб'єкти, об'єкт, зміст, які мають особливості, властиві лише соціально-партнерським відносинам.

2. Особливий склад соціальних партнерів, де: (а) працівники та роботодавці на державному, галузевому та регіональному рівнях виступають через своїх представників; (б) держава має різний статус залежно від рівня реалізації соціально-партнерських відносин.

3. Об'єктом соціально-партнерських відносин виступає соціальний діалог який є процесом зближення позицій соціальних партнерів та досягнення спільних домовленостей щодо реалізації інтересів працівників, роботодавців та суспільства в цілому.

4. Соціально-партнерські відносини реалізуються у двох моделях: перша – двосторонні відносини, друга – тресторонні відносини. Від моделі цих відносин залежить конкретний зміст соціально-партнерських правовідносин.

5. Соціально-партнерські відносини є «складними» та «тривалими».

### Література

1. Про колективні договори і угоди : Закон України № 3356-ХІІ від 01.07.1993 р.// Відом. Верховної Ради України. – 1993. – № 36. – Ст. 361.

2. Про організації роботодавців : Закон України № 2436-ІІІ від 24.05.2001 р. // Відом. Верховної Ради України. – 2001. – № 32. – Ст. 171.

3. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності : Закон України №1045-ХІV від 15.09.1999 р. // Відом. Верховної Ради України. – 1999. – № 45. – Ст. 397.

4. Алексеев С.С. Право: азбука – теория – философия : Опыт комплексного исследования / Алексеев С.С. – М. : Статут, 1999. – 712 с.

5. Ярошенко О.М. Соціальне партнерство: реалії та перспективи // Актуальні проблеми розвитку законодавства про працю та соціальне забезпечення: тези доповідей і наукових повідомлень учасників Міжнародної науково-практичної конференції; м. Харків, 22-23 квітня 2009 р. / За ред.. В.В. Жернакова. – Харків: Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2009. – С. 83-87.

6. Про соціальний діалог в Україні : Закон України № 2862-VI від 23.12.2010 р.// Голос України від 18 січн. 2011. – № 8.

7. Арсентьева О. С. Реалізація інтересів працівників в рамках системи соціального партнерства на етапі реформування трудового права України / О. С. Арсентьева // Форум права. – 2010. – № 2. – С. 15–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2010-2/10aостру.pdf>

8. Слюсар А.М. Держава – суб'єкт соціально-партнерських відносин // Актуальні проблеми розвитку законодавства про працю та соціальне забезпечення: тези доповідей і наукових повідомлень учасників Міжнародної науково-практичної конференції; м. Харків, 22-23 квітня 2009 р. / За ред.. В.В. Жернакова. – Харків: Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2009. – С. 185-187.

9. Костюченко О.Є. Баланс інтересів суб'єктів трудового права: постановка проблеми // Актуальні проблеми юридичної науки: зб. тез міжнародної наукової конференції «Восьмі осінні юридичні читання», м. Хмельницький, 13-14 листопада 2009 р.: у 4-х Ч. – Ч. 2: «Конституційне право. Адміністративне право. Фінансове право. Інформаційне право. Земельне право. Аграрне право. Екологічне право Природоресурсне

право. Трудове право та право соціального забезпечення». – Хмельницький : Вид-во Хмельницького університету управління та права, 2009. – С. 360-362.

10. Основы теории государства и права / [Н.Г. Александров, Ф.И. Калинычев, Д.С. Карев и др.] ; общ. ред. Н.Г. Александрова – М. : Госюриздат, 1960. – 440 с.

11. Хропанюк В.Н. Теория государства и права. – М.: Юрид. лит, 1996. – 384 с.

12. Лушникова М.В. Очерки теории трудового права / М.В. Лушникова, А.М. Лушников. – СПб. : Изд-во Р. Асланова «Юрид. центр Пресс», 2006. – 940 с.

**Summary.** the article is devoted to the analysis of social partnership in Ukraine. In the article the theoretical problems are considered in relation to the determination of social partnership as phenomenon, this phenomenon is described as relations between economic subjects. The status of subjects of social partnership is disclosed and certain the object of these relations and their maintenance.

**Keywords:** social partnership, social dialog, workers, employers, state, social and partner relations.

*Стаття надійшла до редакції 18.06.2011*

# Довідка про автора

**САЛО І.В.** – д.е.н., професор ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

**ВЕРХУША Н.П.** – аспірант ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

**Д’ЯКОНОВА І.І.** – д.е.н., професор ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

**КОСТЮЧЕНКО Я.О.** – студентка магістратури ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

**КОЧЕТКОВ В.М.** – д.е.н., професор Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

**ПРУДНІКОВ А.О.** – ст. викладач Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

**ВОВК В.Я.** – к.е.н., доцент Харківського національного університету внутрішніх справ

**ДОВГАНЬ Ж.М.** – к.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету

**САМОРОДОВ Б.В.** – к.т.н., доцент, докторант Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

**ЛЕРНЕР Ю.І.** – к.е.н., академік АЕНУ, доктор філософії, професор МКА та НТУ «ХПІ», м. Харків

**ВОЛКОВА В.В.** – к.е.н., асистент Донецького національного університету

**ВОЛКОВА Н.І.** – к.е.н., доцент Донецького національного університету

**ЧОРНА О.М.** – к.е.н., асистент Донецького національного університету

**ПОГОРЕЛЕНКО Н.П.** – к.е.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**СИДОРЕНКО О.М.** – доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**КУХАРУК Н.С.** – ст. викладач Інституту магістерської підготовки УБС НБУ(м. Київ)

**ЧМЕРУК Г.Г.** – к.е.н. доцент Інституту магістерської підготовки УБС НБУ(м. Київ)

**ШМОРГУН Ю.В.** – аспірант ДВНЗ «Київський національний університет ім. В. Гетьмана»

**ОНІКІСКО С.В.** – ДВНЗ «Київський національний університет ім. В. Гетьмана»

**КОРЕЦЬКА Н.І.** – к.е.н., доцент Луцького національного технічного університету

**РІЗНИК Н.С.** – к.е.н., доцент Луцького національного технічного університету

**СЛОБОДА Л.Я.** – докторант Університету банківської справи НБУ, к.е.н., доцент Львівського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**МАСЛОВА А. Ю.** – викладач Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**КРИВИЧ Я.М.** – асистент ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

**САВЧЕНКО Т.Г.** – доцент ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

**РЕБРИК М.А.** – аспірант ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

**ТРИДІД. О.М.** – д.е.н., професор Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ТИЩЕНКО О.М.** – д.е.н., професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

**ЄНИНА-БЕРЕЗОВСЬКА А.О.** – аспірант Харківського національного економічного університету

**ЛЕПЕЙКО Т.І.** – д.е.н., професор Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ДОЦЕНКО Т.О.** – студентка магістратури Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ГЕРАСЕНКО В.П.** – д.е.н., професор Поліського державного університету

**ДЕСЯТНЮК О.М.** – д.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету

**КУЛИК Р.Р.** – к.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету

**ХУРСЕВИЧ С.Н.** – к.е.н., експерт Комітету по власності Державної Думи ФС РФ

**БАТИЩЕВА Н.Н.** – ст. викладач Севастопольського Національного технічного університету, пошукач Севастопольського інституту банківської справи УАБС НБУ

**БОНДАРЬ А.В.** – пошукач Севастопольського інституту банківської справи УАБС НБУ

**ШИМАНСКАЯ Е.В.** – к.е.н., доцент Житомирського державного технологічного університету

**ОРЄХОВА К.В.** – к.е.н., ст. викладач Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЧЕЛОМБИТЬКО Ю.М.** – студентка Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**КОЗОРИЗ Г.Г.** – к.е.н., доцент Львівський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЧЕРЕП О.Г.** – к.е.н., ст. викладач Нікопольського інституту ЗНУ

**ГЕРАСЕНКО А.В.** – аспірант заочної форми обучения  
Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

**МИРОШНИК О.Ю.** – аспірант Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

**ТКАЧЕНКО Н.В.** – к.е.н., доцент Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**БАЛАЦЬКИЙ Є.О.** – к.е.н., доцент ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

**БОЙКО А.О.** – аспірант ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

**ПАСІЧНИК І.В.** – к.е.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**БАЗАДЗЕ К. М.** – аспірант Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**КОБИЛІН А.М.** – к.т.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ(м. Київ)

**ДУБНИЦЬКИЙ В.Ю.** – к.т.н., ст. науковий співробітник Харківського інституту банківської справи УБС НБУ(м. Київ)

**МУСІЄНКО О.М.** – викладач Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**САВЧЕНКО Г.О.** – к.п.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЖИХОР О.Б.** – д.е.н., професор Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**КУЦЕНКО Т.М.** – здобувач Ужгородського національного університету

**ГРИГОР'ЄВА Я.В.** – магістр Львівської державної фінансової академії

**СМИРНОВ В.В.** – к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

**СОСЛОВСЬКИЙ В.Г.** – к.е.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЖИЛУН А.С.** – магістрант Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**АНТОНЕНКО О.І.** – к.е.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЧУРИЛОВА О.А.** – студентка Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ШМИГЕЛЬСЬКА З.К.** – к.е.н., викладач Львівського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЛУНЯКОВ О.В.** – к.е.н., доцент Севастопільського інституту банківської справи УАБС НБУ

**МАШКО А.І.** – к.е.н., викладач Тернопільського національного економічного університету

**ГЕРАСЕНКО П.В.** – асистент Белорусского торгово-экономического университета

**ПИНЗЕНИК Ю.В.** – магістрант Інституту магістерської та післядипломної освіти УБС НБУ (м. Київ)

**НАГАЙЧУК Н.Г.** – к.е.н., доцент Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЛУК'ЯНЕНКО Р.В.** – студент Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**МАКАРЕНКО І.О.** – аспірант ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

**ПИРИГ С.О.** – ст. викладач Луцького національного технічного університету

**ШКОДІНА І.В.** – к.е.н., доцент Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

**ЮРКІВ Н.Я.** – к.е.н., доцент ІМПО Університет банківської справи НБУ

**КОСТЮЧЕНКО О.Є.** – к.ю.н. Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

# Шановні науковці!

## ЗАПРОШУЄМО ВАС І ВАШИХ КОЛЕГ ДО СПІВРОБІТНИЦТВА.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України двічі на рік видає збірник наукових праць "Фінансово - кредитна діяльність: проблеми теорії та практики". В збірнику висвітлюються питання економіки, обліку, фінансів та банківської справи.

*Тематичні рубрики збірника:*

- Сучасне банківництво - проблеми та перспективи розвитку
- Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту
- Моделі та технології обробки фінансової інформації
- Економіко-теоретичні аспекти розвитку фінансово-кредитної системи України
- Соціально-гуманітарний контекст трансформаційних фінансово - економічних процесів

Збірник розрахований на фахівців банківської та фінансової систем, керівників та спеціалістів підприємств усіх форм власності, науковців та студентів навчальних закладів.

Постановою президії ВАК від 8 липня 2009 р. № 1-05/3 збірник наукових праць "Фінансово - кредитна діяльність: проблеми теорії та практики" внесено до переліку фахових видань України під № 30.

*До публікації приймаються статті які відповідають наступним вимогам:*

1. Стаття має бути написана українською або російською мовою, ретельно вичитана автором та відповідати тематичному спрямуванню збірника наукових праць і включати всі структурні елементи (з дотриманням вказаної послідовності) відповідно до п. 3 Постанови ВАК України від 15.01.2003 № 7-05/1, а саме:

- індекс Універсальної десятикової класифікації (УДК);
- відомості про автора (прізвище, ініціали, вчене звання і вчений ступінь, місце роботи або навчання, посада, населений пункт);
- заголовок статті;
- текст статті, який повинен вмщати в себе взаємопов'язані розділи, які повинні починатися вказаним заголовком, виділеним напівжирним шрифтом:

- **Анотація** мовою статті (не більше 75 слів), де чітко сформульовано головну ідею статті і обґрунтовано її актуальність;

- **Ключові слова** мовою статті (3-10 слів);

- **Вступ** (постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з останніми дослідженнями і публікаціями, а також з важливими науковими і практичними завданнями, з обов'язковими посиланнями в тексті на використану літературу. Автор повинен виділити із загальної проблеми ту частину, яку він досліджує, і показати її актуальність).

- **Постановка завдання** (формулювання мети і методів дослідження теми, що розглядається).

- **Результати** (виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням одержаних наукових результатів).

- **Висновки** (наукова новизна, теоретичне і практичне значення досліджень, соціально-економічний ефект, який виникає внаслідок впровадження наукових результатів. Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямку).

- **Література** список використаної літератури складений відповідно до стандартних вимог і розміщений у кінці статті. На всі першоджерела повинні бути зроблені посилання. У тексті порядковий номер першоджерела проставляється у квадратних дужках. Першоджерела подаються мовою оригіналу. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються;

**Коротку анотацію (Summary)** англійською мовою (не більше 75 слів), в якій розкривається основний зміст.

**Ключові слова (Keywords)** англійською мовою (3–10 слів).

2. Обсяг статті має становити 6 - 8 сторінок формату А4, набраних шрифтом "Times New Roman", 14 кеглем (розміром шрифту), через 1 інтервал, всі поля — 2,5 см.

3. Файл статті слід готувати за допомогою текстового редактора Word. У файлі не використовувати стилі тексту, сторінки не нумерувати. Слова друкувати без переносів.

4. Всі нетекстові об'єкти створювати вбудованими засобами Word, формули за допомогою редактора Equation, діаграми, графіки - Graph або Excel тощо. Весь графічний матеріал повинен бути чорно-білого кольору, заповнення виконувати штрихуванням. При створенні діаграм, графіків та наборі формул потрібно використовувати шрифт "Times New Roman", 12 кегль (розмір шрифту).

5. Виклад статті мусить бути чітким, стислим, кількість таблиць, формул та ілюстрацій (схеми, рисунки, графіки, діаграми) – мінімальною і застосовувати їх потрібно лише у випадку, коли це значно поліпшує зміст статті, дає змогу зрозуміти його повніше і глибше порівняно з текстовою формою викладу.

6. Таблиці повинні бути компактними, логічно побудованими, мати порядковий номер та короткий виразний заголовок, що точно охоплює тему і зміст таблиці.

7. Усі дані в таблиці слід набирати шрифтом "Times New Roman", 12 кеглем. Таблиці повинні не виходити за межі полів сторінки.

8. За наявності ілюстрацій їх необхідно додатково подавати окремими файлами того формату, в якому вони були виготовлені. Якщо ілюстрації виконані у програмі Corel Draw, то потрібно надати файли у форматі \*.cdr. Якщо ілюстрації зіскановані, – то у форматі \*.tif і т. п.

9. Цитати, таблиці, ілюстрації, всі цифрові дані подаються з обов'язковими посиланнями на джерела.

10. У кінці статті автор має вказати, що вона надсилається для публікації лише до збірника наукових праць "Фінансово - кредитна діяльність: проблеми теорії та практики", поставити підпис і дату.

11. Статтю автор має подати до редакції збірника наукових праць надрукованою в одному примірнику та в електронному вигляді.

12. До статті додаються зовнішня рецензія доктора наук, якщо автор або один із співавторів не є доктором наук, та довідка про автора.

*Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті.*

*Статті, не оформлені відповідно до вказаних вимог, редакцією не розглядатимуться.*

*Надані матеріали авторові не повертаються. Публікації збірника захищені міжнародним законодавством і не можуть бути відтворені у будь-якій формі без письмового дозволу видавця.*

*Кожний автор має право отримати безкоштовно один примірник збірника наукових праць, в якому опубліковано його статтю.*

#### **ДОВІДКА ПРО АВТОРА**

1. Автор \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

2. Місце роботи \_\_\_\_\_  
(університет, кафедра, посада, ступінь, освіта, вчений ступінь)

3. Домашня адреса \_\_\_\_\_

4. Номер телефону: міський \_\_\_\_\_ домашній \_\_\_\_\_

5. Назва статті \_\_\_\_\_

6. Обсяг статті \_\_\_\_\_ стор.

#### **АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:**

61174, Україна, м. Харків, просп.Перемоги, 55.

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ  
www.khibs.edu.ua

Контактні телефони: 8(057) 337-98-83, 338-56-27; тел./факс 8(057) 338-61-28.

Електронна пошта: nauka@khibs.edu.ua; publish@khibs.edu.ua.

***З повагою та сподіванням на плідну співпрацю  
редакція збірника наукових праць.***



# Уважаемые коллеги!

## ПРИГЛАШАЕМ ВАС К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины издает сборник научных трудов "Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики". Сборник посвящен вопросам экономики, учета, финансов и банковского дела. Периодичность сборника - 2 номера в год.

Тематические рубрики сборника:

- Современное банковское дело - проблемы и перспективы развития
- Актуальные вопросы развития финансов, учета и аудита
- Модели и технологии обработки финансовой информации
- Экономико-теоретические аспекты развития финансово-кредитных систем
- Социально-гуманитарный контекст трансформационных финансово - экономических процессов

Сборник рассчитан на специалистов банковской и финансовой систем, руководителей предприятий всех форм собственности, ученых и студентов.

Постановлением президиума ВАК от 8 июля 2009 г. №1-05/3 сборник научных трудов "Финансово - кредитная деятельность: проблемы теории и практики" внесен в перечень специализированных изданий Украины под №30.

**К публикации принимаются статьи, которые отвечают следующим требованиям:**

1. Статья должна быть написана на украинском или русском языке, тщательно вычитана автором и включать следующие структурные элементы:

- индекс Универсальной десятичной классификации (УДК);
- сведения об авторе (фамилия, инициалы, ученое звание и ученая степень, место работы или учебы, должность, населенный пункт);
- заголовок статьи;
- текст статьи, который должен состоять из взаимосвязанных разделов, которые должны быть выделены полужирным шрифтом:

- **Аннотация** языком статьи (не больше 75 слов), где четко сформулирована основная идея статьи и обоснована ее актуальность;

- **Ключевые слова** языком статьи (3-10 слов);

- **Вступление** (постановка проблемы в общем виде и ее связь с последними исследованиями и публикациями, а также с важными научными и практическими задачами, с обязательными ссылками по тексту на использованную литературу.

- **Постановка проблемы** (формулирование целей и методов исследования).

- **Результаты** (изложение основного материала исследования с обоснованием полученных научных результатов).

- **Выводы** (научная новизна, теоретическое и практическое значение исследования, социально-экономический эффект, который может быть получен вследствие внедрения научных результатов. Перспективы дальнейших научных исследований в этом направлении).

- **Литература** список использованной литературы, составленный в соответствии со стандартными требованиями и помещенный в конце статьи. На все первоисточники должны присутствовать ссылки. В тексте порядковый номер первоисточника берется в квадратные скобки. Первоисточники указываются на языке оригинала. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются;

**Короткую аннотацию (Summary)** на английском языке (не более 75 слов), в которой раскрывается основной смысл статьи.

**Ключевые слова (Keywords)** на английском языке (3–10 слов).

2. Объем статьи: 6 - 8 страниц формата А4, набранных шрифтом "Times New Roman", 14 кеглем (размером шрифта), через 1 интервал, все поля — 2,5 см.

3. Файл статьи следует готовить с помощью текстового редактора Word. В файле не использовать стили текста, страницы не нумеровать. Слова печатать без переносов.

4. Все нетекстовые объекты создавать с помощью встроенных средств Word, формулы с помощью редактора Equation, диаграммы, графики - Graph или Excel. Весь графический материал должен быть черно-белого цвета, заливки выполняются штрихованием. При создании диаграмм, графиков и наборе формул необходимо использовать шрифт "Times New Roman", 12 кегль (размер шрифта).

5. Изложение статьи должно быть четким, сжатым, количество таблиц, формул и иллюстраций (схемы, рисунки, графики, диаграммы) — минимальным и применять их необходимо лишь в случае, когда это дает возможность полнее и глубже понять смысл статьи по сравнению с текстовой формой изложения материала.

6. Таблицы должны быть компактными, логично построенными, иметь порядковый номер и короткий выразительный заголовок, который точно охватывает тему и содержание таблицы.

7. Все данные в таблицах необходимо набирать шрифтом "Times New Roman", 12 кеглем. Таблицы не должны выходить за поля страницы.

8. При наличии иллюстраций их необходимо дополнительно подавать отдельными файлами того формата, в котором они были изготовлены. Если иллюстрации выполнены в программе Corel Draw, то необходимо подать файлы в формате \*.cdr. Если иллюстрации отсканированы, — то в формате \*.tif и т. п.

9. Цитаты, таблицы, иллюстрации, все цифровые данные подаются с обязательными ссылками на источники.

10. В конце статьи автор должен указать, что она подается для публикации только в сборник научных трудов "Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики", поставить подпись и дату.

11. Статью автор должен представить в редакцию сборника научных трудов, напечатанную в одном экземпляре и в электронном виде.

12. К статье добавляются внешняя рецензия доктора наук, если автор или один из соавторов не является доктором наук, и сведения об авторе.

*Редакция оставляет за собой право сокращать и исправлять статьи.*

*Статьи, не оформленные авторами в соответствии с указанными требованиями, редакцией не рассматриваются.*

*Представленные материалы автору не возвращаются. Публикации сборника защищены международным законодательством и не могут быть воспроизведены в любой форме без письменного разрешения издателя.*

*Каждый автор имеет право получить бесплатно один экземпляр сборника научных трудов, в котором опубликована его статья.*

#### **СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ**

1. Автор \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

2. Место работы \_\_\_\_\_  
(университет, кафедра, должность, степень, образование, ученая степень)

3. Домашний адрес \_\_\_\_\_

4. Номер телефона: рабочий \_\_\_\_\_ домашний \_\_\_\_\_

5. Название статьи \_\_\_\_\_

6. Объем статьи \_\_\_\_\_ страниц.

#### **АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

61174, Украина, г. Харьков, просп.Победы, 55.

Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела

Национального банка Украины

www.khibs.edu.ua

Контактные телефоны: 8(057) 337-98-83, 338-56-27; тел./факс 8(057) 338-61-28..

Электронная почта: nauka@khibs.edu.ua; publish@khibs.edu.ua.

***С уважением и надеждой на плодотворное сотрудничество  
редакция сборника научных трудов.***